SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)
de 25 de octubre de 2002 *

En el asunto T-5/02,

Tetra Laval BV, con domicilio social en Amsterdam (Países Bajos), representada por los Sres. A. Vandencasteele, D. Waelbroeck, A. Weitbrecht y S. Völcker, abogados,

parte demandante,

contra

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

parte demandada,

* Lengua de procedimiento: inglés.

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión C(2001) 3345 final de la Comisión, de 30 de octubre de 2001, por la que se declara una concentración incompatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE (asunto COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel),

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

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

Secretaria: Sra. D. Christensen, administradora;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista los días 3 y 4 de julio de 2002;

dicta la siguiente

Sentencia

Marco jurídico

1 El Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [DO L 395, p. 1,

rectificado en DO 1990, L 257, p. 13, en su versión modificada por el Reglamento (CE) nº 1310/97 del Consejo, de 30 de junio de 1997, DO L 180, p. 1; en lo sucesivo, «Reglamento»], establece un sistema de control por la Comisión de las concentraciones que tengan una «dimensión comunitaria» en el sentido del artículo 1, apartado 2, del Reglamento.

2 El artículo 2 del Reglamento dispone:

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

En esta evaluación, la Comisión tendrá en cuenta:

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

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

2. Se declararán compatibles con el mercado común las operaciones de concentración que no creen ni refuercen una posición dominante de resultas de la cual la competencia efectiva sea obstaculizada de forma significativa en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.

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

[...]»

3 El artículo 4 del Reglamento exige que la parte o partes que adquieran el control, o el control en común, de otra empresa notifiquen la operación de concentración a la Comisión en el plazo de una semana a partir de la finalización de dicha operación, mientras que, con arreglo al artículo 6, apartado 1, del Reglamento, la Comisión está obligada a examinar la notificación «a su recepción». El artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento, en relación con el artículo 10, apartado 1, del mismo, dispone que la Comisión incoará el procedimiento relativo a la operación de concentración notificada en el plazo de un mes, o como máximo de seis semanas, si se comprobara que dicha operación entra en el ámbito de aplicación del Reglamento «y plantea serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común».

4 El artículo 8 del Reglamento establece los poderes de decisión de la Comisión una vez incoado el procedimiento a raíz de una notificación. Con arreglo al apartado 3 de dicha disposición, «cuando la Comisión compruebe que una

operación de concentración responde al criterio definido en el apartado 3 del artículo 2 [...], tomará una decisión en la que declarará que la concentración es incompatible con el mercado común.» El artículo 10, apartado 3, del Reglamento dispone que tales decisiones «deberán adoptarse en un plazo máximo de cuatro meses a partir de la fecha de incoación del procedimiento».

5 Aunque el artículo 7, apartado 1, del Reglamento dispone que una operación de concentración no podrá llevarse a cabo ni antes de ser notificada ni hasta que haya sido declarada compatible con el mercado común, el apartado 3 de dicho artículo dispone que una oferta pública de adquisición que haya sido notificada a la Comisión podrá continuar desarrollándose «siempre y cuando el comprador no ejerza los derechos de voto inherentes a las participaciones en cuestión o sólo los ejerza para salvaguardar el pleno valor de su inversión y sobre la base de una dispensa concedida por la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4».

6 El artículo 18 del Reglamento, relativo a la audiencia a los interesados y a terceros, dispone:

«1. Antes de adoptar las decisiones previstas en el apartado 4 del artículo 7, en el párrafo segundo del apartado 2 del artículo 8, en los apartados 3, 4 y 5 del artículo 8, así como en los artículos 14 y 15, la Comisión ofrecerá a las personas, empresas y asociaciones de empresas interesadas la oportunidad de ser oídas en todas las fases del procedimiento hasta la consulta al Comité consultivo en relación con las objeciones formuladas respecto a ellas.

[...]

3. La Comisión basará sus decisiones únicamente en las objeciones sobre las que los interesados hayan podido formular sus alegaciones. En el curso del

procedimento quedarán plenamente garantizados los derechos de la defensa de los interesados. El acceso al expediente será posible al menos para las partes directamente interesadas, siempre y cuando se respete el interés legítimo de las empresas de que no se divulguen sus secretos comerciales.

[...]»

7 El artículo 13, apartado 3, del Reglamento (CE) nº 447/98 de la Comisión, de 1 de marzo de 1998, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento nº 4064/89 (DO L 61, p. 1), dispone:

«Una vez haya comunicado sus objeciones a las partes notificantes, la Comisión les autorizará, cuando así lo soliciten, para consultar el expediente, con objeto de que puedan ejercer sus derechos de defensa.

La Comisión, previa solicitud, autorizará asimismo a las otras partes interesadas a las que haya informado de sus objeciones a consultar el expediente en la medida en que ello sea necesario para preparar sus observaciones.»

8 El artículo 17 del Reglamento nº 447/98, titulado «Información confidencial», dispone:

«1. No se comunicará ni se dará acceso a información, incluidos los documentos, siempre que contenga secretos comerciales de cualquier persona o empresa, en particular las partes notificantes, otras partes interesadas y terceros, así como

ningún otro dato confidencial cuya divulgación la Comisión no considere necesaria a efectos del procedimiento y ningún documento interno de la Administración.

2. Cualquier parte que dé a conocer su punto de vista en virtud de lo dispuesto en el presente capítulo deberá indicar con claridad los elementos que considere confidenciales, exponiendo sus razones, y habrá de facilitar una versión separada no confidencial en el plazo establecido por la Comisión.»

Antecedentes del litigio

9 El 27 de marzo de 2001, Tetra Laval SA, sociedad privada francesa perteneciente en su totalidad a Tetra Laval BV, sociedad de cartera del grupo Tetra Laval (en lo sucesivo, «Tetra» o «demandante»), anunció una oferta pública de compra de todas las acciones en circulación de Sidel SA, empresa que cotizaba en bolsa en Francia. Ese mismo día, Tetra Laval SA compró aproximadamente un 9,75 % del capital de Sidel a Azeo (5,56 %) y a la dirección de Sidel (4,19 %).

10 En la oferta de compra, incondicional como exige el Derecho francés, el precio ofrecido era de 50 euros al contado por acción. El Consejo de Administración de Sidel recomendó unánimemente la aceptación de la oferta y sus accionistas mayoritarios también la aprobaron. El organismo de supervisión del mercado de valores aprobó el 11 de abril de 2001 la nota informativa común de Tetra Laval SA y de Sidel («joint offer document»). Tras ser publicada el 14 de abril de 2001, la oferta pública de compra quedó abierta oficialmente desde el 17 de abril hasta el 22 de mayo de 2001. La oferta preveía que, en el caso de que la operación

tuviera éxito, las acciones de Tetra volverían a cotizar en la semana que comenzaba el 11 de junio de 2001, sin perjuicio de las restricciones previstas en el artículo 7, apartado 3, del Reglamento.

11 Dicha oferta permitió a Tetra adquirir alrededor del 81,3 % de las acciones en circulación de Sidel. Tras el cierre de la oferta, la demandante adquirió más acciones, de modo que en la actualidad posee aproximadamente un 95,20 % de las acciones y un 95,93 % de los derechos de voto de Sidel.

12 Una de las empresas que forman parte de Tetra es la empresa Tetra Pak, presente sobre todo en el sector de los envases de cartón para alimentos líquidos, sector en el que Tetra Pak es líder mundial. Tetra también desarrolla actividades más limitadas en el sector de los envases de plástico, principalmente como «convertidor» (actividad consistente en fabricar y suministrar envases vacíos a los fabricantes, que los llenan en sus propias instalaciones), en particular en el sector de los envases de plástico en polietileno de alta densidad (en lo sucesivo, «PEAD»).

13 Sidel se dedica al diseño y fabricación de equipos y sistemas de envasado, en particular de máquinas de moldeo por soplado y estirado («stretch blow moulding machines/SBM machines»; en lo sucesivo, «máquinas estiradoras-sopladoras»), utilizadas para producir botellas de plástico en tereftalato de polietileno (en lo sucesivo, «PET»), y es el líder mundial en fabricación y suministro de máquinas estiradoras-sopladoras. También está presente en el sector de la tecnología de barrera, que se utiliza para conseguir que el PET sea compatible con los productos sensibles al gas y a la luz, y en el sector de las máquinas de llenado de botellas de PET y, en menor medida, de PEAD.

14 El 18 de mayo de 2001 se notificaron a la Comisión las transacciones mediante las cuales Tetra había adquirido su participación en Sidel.

15 Las partes coinciden en reconocer que dichas transacciones (en lo sucesivo, «concentración» o «la operación notificada») constituyen una adquisición en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento y que dicha concentración tiene una dimensión comunitaria en el sentido del artículo 1, apartado 2, del Reglamento.

16 El 5 de julio de 2001, la Comisión decidió incoar el procedimiento de examen en profundidad previsto en el artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento, por estimar que existían serias dudas sobre la compatibilidad de la concentración con el mercado común y con el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE).

17 Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 18 del Reglamento, la Comisión envió el 7 de septiembre de 2001 a Tetra y a Sidel un pliego de cargos en el que exponía las razones por las que consideraba, a primera vista, que la operación notificada debía prohibirse. La demandante respondió a dicho pliego de cargos el 21 de septiembre de 2001.

18 El 24 de septiembre de 2001 la Comisión envió a Tetra y a Sidel un pliego de cargos adicional, que se refería en particular a las actividades de Tetra en el sector del PEAD, y al que la demandante respondió el 1 de octubre de 2001.

19 El 25 de septiembre de 2001, la demandante propuso contraer una serie de compromisos, conforme a lo dispuesto en el artículo 8, apartado 2, del Reglamento, a fin de resolver los problemas de competencia mencionados en el primer pliego de cargos.

20 El 26 de septiembre de 2001 se celebró una audiencia ante el consejero-auditor, conforme a lo dispuesto en los artículos 14, 15 y 16 del Reglamento nº 447/98.

21 El 9 de octubre de 2001, la demandante propuso una nueva serie de compromisos en firme (en lo sucesivo, «compromisos») que reemplazaban a los de 25 de septiembre de 2001.

22 El 11 de octubre de 2001, la Comisión efectuó una investigación de mercado específica sobre dichos compromisos mediante el envío de 51 cuestionarios a diferentes empresas del sector económico en cuestión (clientes, convertidores y competidores), en los que solicitaba una respuesta para el 17 de octubre. La Comisión recibió 34 respuestas (en lo sucesivo, «respuestas a los cuestionarios») y, al considerarlas confidenciales en su conjunto, procedió a realizar dos resúmenes no confidenciales de las mismas, uno sobre las respuestas de clientes y de convertidores y otro sobre las respuestas de los competidores, resúmenes que transmitió a la demandante.

23 El proyecto de decisión final de la Comisión, que también se refería a los compromisos, fue debatido y aprobado por el Comité consultivo para el control de operaciones de concentración entre empresas en su reunión de 19 octubre de 2001.

24 Mediante Decisión de 30 octubre de 2001 [Decisión C(2001) 3345 final (asunto COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel); en lo sucesivo, «Decisión impugnada»], la Comisión declaró la operación notificada incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, con arreglo al artículo 8, apartado 3, del Reglamento.

25 La Decisión impugnada fue notificada a Tetra el 6 de noviembre de 2001.

26 A la vista de las conclusiones a las que había llegado en la Decisión impugnada y al término de un procedimiento administrativo separado, que comenzó con el envío a Tetra de un pliego de cargos el 19 de noviembre de 2001, la Comisión

adoptó el 30 de enero de 2002 una Decisión en la que indicaba las medidas que procedía adoptar para restablecer una competencia efectiva, con arreglo al artículo 8, apartado 4, del Reglamento (asunto COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel).

La Decisión impugnada

27 En la Decisión impugnada, a fin de analizar la compatibilidad de la operación notificada con el mercado común, la Comisión describe en primer lugar el sector del envasado de alimentos líquidos, a continuación examina el mercado de productos y el mercado geográfico de referencia y, por último, valora la operación notificada desde el punto de vista de la competencia. Tras dicho análisis, la Comisión estudia el alcance de los compromisos a la vista de su anterior valoración de la concentración desde el punto de vista de la competencia.

El sector del envasado de alimentos líquidos

28 La Comisión considera que «las repercusiones para la competencia de la operación [notificada] se producirán principalmente en el sector del envasado de alimentos líquidos» [los «alimentos líquidos» incluyen, esencialmente, los productos lácteos líquidos (en lo sucesivo, «PLL»), los zumos y néctares de frutas (en lo sucesivo, «zumos»), las bebidas sin gas con sabor a fruta (en lo sucesivo, «BSF») y las bebidas a base de té o café; estos cuatro productos considerados en conjunto se denominarán en lo sucesivo «productos sensibles»], y en especial en los segmentos de dicho sector en los que se concentran las actividades de las partes, a saber, «el envasado en plástico, en particular en envases de PET, y en cartón» (considerando 12). La Comisión indica que el PET permite fabricar botellas transparentes. Para los productos sensibles al oxígeno y a la luz es necesario mejorar el PET utilizando una «tecnología de barrera». El proceso de envasado en PET consta de tres fases, a saber, la producción de

«preformas», que son los tubos de plástico utilizados para fabricar las botellas, la producción de las propias botellas utilizando máquinas estiradoras-sopladoras (véase el apartado 13 *supra)* y, por último, el llenado de las botellas (considerando 20). La Comisión indica a continuación que el PEAD tiene un aspecto «translúcido». El PEAD se produce de un modo similar al PET, pero utilizando máquinas de moldeo por soplado y extrusión («extrusion blow moulding machines/EBM machines»; en lo sucesivo, «máquinas sopladoras-extrusoras») (considerando 26). A diferencia de lo que ocurre con el envasado en plástico, en el envasado en cartón la producción de envases y el llenado y cierre de los mismos son operaciones que constituyen un único proceso (considerando 28).

29 Siguiendo anteriores decisiones suyas en este campo, la Comisión establece una serie de distinciones, en especial entre el envasado aséptico y el no aséptico, entre los propios envases y las máquinas de envasado y entre el envasado realizado por los productores de alimentos líquidos en sus instalaciones y el efectuado por los convertidores (véase el apartado 12 *supra).* Esta última distinción resulta sin embargo menos importante, según la Comisión, debido a la existencia de acuerdos de «hole-through-the-wall» («agujero en la pared»; en lo sucesivo, «acuerdos HTW»), en virtud de los cuales el convertidor produce botellas en unas instalaciones próximas a las del fabricante y las transporta directamente a las instalaciones de este último para que sean llenadas allí.

Los mercados de productos de referencia

30 Como «las repercusiones para la competencia de la operación [notificada] se producirán principalmente en el sector del envasado de alimentos líquidos», la Comisión ha centrado su análisis en los segmentos de dicho sector en los que se concentran las actividades de las partes, a saber, «el envasado en plástico, en particular en envases de PET, y en cartón» (considerando 12). La Comisión considera que «la segmentación en función de la utilización final constituye una herramienta analítica apropiada para analizar el mercado de sistemas de envasado de alimentos líquidos» (considerando 44), y reconoce que «los sistemas de envasado en los que se utilizan materiales distintos, por ejemplo el vidrio y el metal, constituyen mercados de productos distintos desde el punto de vista de las

normas sobre la competencia y, por consiguiente, los sistemas de envasado en PET pertenecen a un mercado de productos distinto» (considerando 53). La Comisión rechaza categóricamente la tesis de que «el cartón y el PET no comparten segmentos de productos comunes y no puede existir interacción entre ambos», y en consecuencia analiza «la interacción entre el cartón y el PET y el futuro desarrollo del uso del PET en los segmentos de productos de utilización final en los que tradicionalmente se ha utilizado el cartón» (considerando 53).

31 En lo que respecta al envasado en cartón, la Comisión considera que, como el cartón es opaco, «resulta adecuado por tanto para envasar productos sensibles al oxígeno y a la luz, pero no puede utilizarse para las bebidas gaseosas». El envase de PET, por su parte, «es transparente y adecuado para las bebidas gaseosas pero, hasta hoy, era menos indicado para los productos sensibles al oxígeno y a la luz» (considerando 55). La Comisión subraya que «el PET es un material adecuado para envasar *todos* los productos que, hasta hoy, se envasaban en cartón», es decir, los productos sensibles, y de ello deduce que «el PET puede por consiguiente constituir un material de sustitución competitivo para la totalidad de los productos envasados en cartón» (considerando 57, subrayado en el original). Sin embargo, entre dichos productos cabe todavía establecer distinciones, ya que «las características específicas de cada producto requieren soluciones de envasado ligeramente diferentes (los zumos son productos muy ácidos, mientras que los PLL son poco ácidos, las BSF y el té helado no necesitan una barrera para el oxígeno tan resistente como la de los zumos)» (considerando 58).

32 En lo que respecta al PET y al aumento previsto de su uso en el envasado de los productos sensibles, la Comisión rechaza la afirmación de Tetra según la cual «el uso del PET es muy limitado y no aumentará significativamente en el futuro» (considerandos 59 a 148). Precisa a este respecto que «el segmento en el que más ha aumentado el uso del PET es el del agua y las bebidas con gas, principalmente al reemplazar al envasado en vidrio» y que «a los consumidores y a los fabricantes les gusta el PET» (considerando 55, nota a pie de página 22). La Comisión afirma «que hoy día ya es posible envasar y comercializar en PET leche fresca, leche aromatizada, té helado, zumos frescos, zumos de larga duración (envasados en caliente), bebidas con sabor a frutas y bebidas isotónicas para deportistas» y que sólo hay dos segmentos en los que el uso del PET continúa

planteando problemas técnicos, a saber, «los zumos asépticos y la leche sin aromatizar (UHT) aséptica» (considerando 61). En lo que respecta a las cifras presentadas en nombre de Tetra por la empresa de consultoría Canadean, la Comisión señala que, aunque actualmente el uso del PET no es muy significativo en el caso de los PLL ni en el de los zumos (un 0,5 % en ambos segmentos en el año 2000), «la situación [...] es muy diferente en los segmentos de las BSF y las bebidas a base de té o café, que no requieren barreras con las mismas propiedades que los PLL y los zumos», segmentos en los que el PET «ya ha conquistado cuotas de mercado más importantes» (considerando 69) (a saber, un 20 % en el caso de las BSF y un 25 % en el de las bebidas a base de té o café en el año 2000).

33 En lo relativo al período comprendido entre 2000 y 2005, la Comisión, a la vista de su propia investigación de mercado, de la de Canadean y de los «estudios independientes» de PCI, Warrick y Pictet (considerando 104), llega a la conclusión de que «existe ya una importante superposición del PET y del cartón en los segmentos de BSF y de bebidas a base de té o café», y de que «el PET continuará ganando cuotas de mercado en dichos segmentos a expensas del cartón», hasta tal punto que, «según estimaciones prudentes que atribuyen al PET una cuota de mercado del 30 % en cada uno de estos segmentos entre hoy y 2005, dicho material se utilizará para envasar 800 millones de litros de bebidas a base de té o café (incluidas las bebidas isotónicas para deportistas) y 1.000 millones de litros de BSF» (considerando 144). La Comisión añade que «se espera que las mejoras en la tecnología de barrera y en el envasado aséptico en PET refuercen la posición del PET en los cuatro segmentos de productos [sensibles]» y que, «en los segmentos de PLL y de zumos, el PET aumentará significativamente en los próximos cinco años» (considerando 146). Según la Comisión, «es realista pensar que, entre hoy y 2005, el PET alcanzará como mínimo una cuota de mercado de un 10 ó 15 % en leche fresca y de un 25 % en bebidas a base de leche, aromatizadas o no», pero que «no es seguro que se utilice el PET para la leche UHT (que representa aproximadamente el 50 % del mercado total de leche en el EEE)» (considerando 147). Recalcando el «significativo potencial» del PET, «al menos en los segmentos superiores y de menor tamaño del mercado de la leche aséptica, tales como el de la leche envasada en porciones individuales», la Comisión considera que, «si entre hoy y 2005 el PET alcanza una cuota de mercado mínima de un 15 % en la leche fresca, de un 25 % en las demás bebidas a base de leche y únicamente de un 1 % en la leche UHT, dicho material se utilizará para envasar aproximadamente 3.000 millones de litros al año (lo que supone aproximadamente un 9 % del total del mercado europeo de

[PLL])» (considerando 147). En cuanto a los zumos, la Comisión considera «realista suponer que el PET alcanzará una cuota mínima del 20 % del total del mercado de zumos del EEE entre hoy y 2005», aunque dicho crecimiento se deberá principalmente a una «importante sustitución del vidrio por PET» (considerando 148).

34 En lo que respecta a la competencia entre el PET y el cartón en los sectores en los que ambos productos se superponen, la Comisión llega a la conclusión de que «los sistemas de envasado en cartón y los sistemas de envasado en PET (y, por lo tanto, los equipos de envasado para un material y otro) constituyen mercados de productos distintos» (considerando 163). Afirma igualmente que «aunque la sustituibilidad de ambos sistemas no presenta hoy día la inmediatez y la eficacia necesarias a efectos de definición del mercado (en otros términos, los dos sistemas no son buenos sustitutos recíprocos), esto puede cambiar en el futuro a medida que mejore la tecnología de barrera del PET y que los costes de ambos materiales converjan» (considerando 163). La convergencia podría incluso llegar a un punto tal que, en el futuro, ambos sistemas podrían «formar parte del mismo mercado de productos a efectos de las normas sobre la competencia» (considerando 163).

35 La Comisión analiza a continuación los segmentos de los «equipos específicos para cada sistema de envasado», a fin de determinar si dentro de cada uno de ellos «existen mercados de productos distintos» (considerando 164).

36 En lo relativo a los sistemas de envasado en PET, la Comisión considera que, en el caso de las máquinas estiradoras-sopladoras, dadas las características específicas de los productos sensibles y la posibilidad de aplicar una discriminación de precios, «existen mercados de referencia separados para cada grupo distinto de clientes según la utilización final de las máquinas, en particular en los cuatro segmentos de bebidas "sensibles": PLL, zumos, BSF y bebidas a base de té o café» (considerando 188). En cuanto a las diferentes tecnologías de barrera, la Comisión considera que todas pertenecen al mismo mercado de productos, aunque algunas de ellas podrían constituir en el futuro un mercado distinto (considerandos 198 y 199). Existen también dos mercados distintos para las máquinas de llenado aséptico y no aséptico de PET (considerando 204), mientras que las preformas de PET constituyen aún otro mercado distinto (considerando 206).

37 En cuanto a los sistemas de envasado en cartón, la Comisión señala que existe un consenso sobre el hecho de que «hay cuatro mercados de productos distintos: máquinas de envasado en cartón aséptico, cartones asépticos, máquinas de envasado en cartón no aséptico y cartones no asépticos» (considerando 209).

El mercado geográfico de referencia

38 La Comisión considera que el mercado geográfico de referencia es el del EEE, dado que «todos los suministradores [de equipos de envasado en PET] operan en todo el territorio del EEE y pueden suministrar y suministran sus equipos más allá de sus fronteras nacionales» (considerandos 210 y 211).

Valoración de la operación notificada desde el punto de vista de la competencia

39 La valoración de la concentración desde el punto de vista de la competencia se recoge en un detallado análisis (considerandos 213 a 408), que puede resumirse como sigue:

«213. La investigación de mercado y el análisis efectuados por la Comisión han mostrado que la operación podría reforzar la posición dominante de Tetra en el mercado de máquinas de envasado en cartón aséptico y de cartones asépticos y crear una posición dominante en el mercado de equipos de envasado en PET, en particular en el de las máquinas estiradoras-sopladoras (de baja y de alta capacidad) en los segmentos de productos de utilización final "sensibles" (PLL, zumos, BSF y bebidas a base de té o café).

214. La futura posición dominante de la entidad nacida de la concentración en dos mercados muy próximos y su fuerte posición en un tercer mercado (máquinas sopladoras-extrusoras y máquinas de llenado de PEAD) pueden reforzar su posición en ambos mercados, crear barreras a la entrada en los mismos, reducir al mínimo el peso de sus actuales competidores y dar lugar a que la totalidad del mercado de envasado aséptico y no aséptico de los productos "sensibles" en el EEE tenga una estructura monopolística.»

40 Para justificar sus conclusiones, la Comisión señala en primer lugar que, en lo relativo al mercado del envasado en cartón, la situación ha cambiado poco desde la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 6 de octubre de 1994, Tetra Pak/Comisión (T-83/91, Rec. p. II-755), confirmada en casación por la sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de noviembre de 1996, Tetra Pak/Comisión (C-333/94 P, Rec. p. I-5951; en lo sucesivo, «sentencias Tetra Pak II»). Considera igualmente que, en el año 2000 y en el conjunto del EEE, Tetra ocupaba una posición dominante en el mercado de máquinas de envasado en cartón aséptico y de cartones asépticos, con una cuota de mercado del 80 % (considerandos 219 y 223) y una posición «de liderazgo» en el mercado de máquinas de envasado en cartón no aséptico y de cartones no asépticos, con una cuota de mercado de un [50 % a 60 %] [1] (considerandos 229 y 231). En segundo lugar, aun reconociendo que Sidel no ocupa una posición dominante en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras, la Comisión considera que ocupa una posición "de liderazgo", al ser "la única empresa capaz de suministrar una gama completa de máquinas estiradoras-sopladoras con todas las capacidades, desde muy bajas a muy altas, y siempre utilizando la tecnología de rotación más avanzada"» (considerando 248). Tras señalar que «la importancia de un control eficaz de la combinación de las operaciones de llenado y de moldeado por soplado resulta particularmente evidente en el caso de los productos "sensibles", como la leche y el zumo de frutas, a fin de garantizar que los procesos de envasado son limpios o ultralimpios» (considerando 249), la Comisión indica que Sidel fabrica máquinas de llenado aséptico y no aséptico (considerando 250) y que dispone de una innovadora tecnología combinada que le permite reunir en una sola máquina las operaciones de soplado, llenado y cierre del envase (considerando 254). La Comisión deduce de ello que Sidel ocupa «una posición de liderazgo en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras» y una «fuerte posición» en lo que respecta a los demás equipos de envasado en PET, y en particular a las «máquinas de llenado aséptico, equipo auxiliar y servicios asociados» (considerando 259).

1 — Se omiten los datos confidenciales.

41 En cuanto a la creación de una posición dominante en el mercado del PET y al refuerzo de la posición de Tetra en los mercados del cartón, la Decisión impugnada analiza en primer lugar los efectos horizontales y verticales de la concentración; en segundo lugar, el efecto de «apalancamiento» («leveraging») en el mercado del PET a partir de los mercados del cartón; en tercer lugar, las consecuencias en los mercados del cartón de la desaparición de la presión competitiva procedente del mercado del PET y, en cuarto lugar, los efectos globales en los mercados del cartón y del PET.

42 En primer lugar, en cuanto a los efectos horizontales, la Comisión considera que, dado que tanto Tetra como Sidel están presentes en tres mercados de productos distintos, «máquinas estiradoras-sopladoras (de baja capacidad), tecnología de barrera y máquinas de llenado de PET aséptico» (considerando 263), la operación notificada reforzaría la posición de la nueva entidad en estos tres mercados. Pese a reconocer que dicha posición no constituye una posición dominante, la Comisión considera que «la utilización como palanca de la posición dominante de la nueva entidad en los mercados de equipos de envasado en cartón aséptico y de cartones asépticos» le permitiría alcanzar «el nivel del dominio» (considerando 263).

43 En segundo lugar, la Comisión señala que «los importantes efectos verticales» que generará «la integración vertical de la nueva entidad en los tres sistemas de envasado (cartón, PET y PEAD)» podrían «provocar una exclusión vertical de los convertidores independientes» (considerando 291). La estructura del mercado creada por la concentración permitiría excluir a los convertidores independientes del siguiente modo (considerando 292):

«i) la entidad nacida de la concentración sería la única sociedad verticalmente integrada de envasado de alimentos líquidos en cartón (máquinas de envasado en cartón y bobinas de cartón), PEAD (máquinas sopladoras-extrusoras y botellas de PEAD) y PET (máquinas estiradoras-sopladoras, tecnología de barrera, máquinas de llenado aséptico, preformas y botellas); ii) la doble posición de la entidad nacida de la concentración como suministrador y competidor de los convertidores crearía probablemente un conflicto de canales de distribución ("channel conflict") en el mercado. La entidad nacida de la concentración podría utilizar su fuerte posición como suministradora de máquinas estiradoras-sopladoras a los

convertidores, que dependen en cierta medida de Sidel, para aumentar los costes de éstos y marginalizarlos en el mercado en cuanto suministradores de preformas y de instalaciones llave en mano. Tetra/Sidel puede estar en condiciones de ofrecer paquetes combinados de máquinas estiradoras-sopladoras y de preformas, utilizando por ejemplo la exitosa estrategia comercial de Tetra en el sector del cartón, es decir, ofreciendo las máquinas estiradoras-sopladoras a bajo precio y recuperando su coste al ligar al cliente mediante un contrato de suministro a largo plazo de preformas estándar o con tecnología de barrera. La entidad nacida de la concentración podría también ofrecer a sus clientes instalaciones llave en mano sin recurrir a los convertidores».

44 A continuación, la Comisión insiste en la importancia de la integración vertical de Tetra en los mercados del cartón, en los que sigue «una estrategia comercial consistente en ofrecer a sus clientes soluciones integradas que incluyen la maquinaria y los cartones (en bobinas o cortados)» (considerando 296), en el mercado del PEAD, en el que produce botellas de PEAD mediante máquinas sopladoras-extrusoras gracias a una alianza con Graham Engineering Corporation y las suministra a sus clientes como convertidor mediante acuerdos HTW, y, por último, en el mercado del PET. En cuanto a este último mercado, la Comisión señala que Tetra es «el tercer proveedor independiente de preformas a nivel mundial, con una cuota de mercado del 10 %», que «tiene previsto producir un número limitado de botellas de PET terminadas mejoradas mediante su tecnología de barrera patentada Glaskin» y que desde 1999 «está presente en el mercado de sistemas de cierre de botellas de bebidas en plástico a través de su filial Novembal», con una «cuota de mercado en el EEE de un [10 % a 20 %] en el año 2000» (considerando 298). Esta integración la distingue de Sidel, que «no es una sociedad verticalmente integrada» (considerando 293). Sin embargo, la entidad nacida de la concentración «podría provocar un conflicto de canales de distribución en el mercado, dado que esta nueva entidad sería a la vez suministradora y competidora de los convertidores» (considerando 301) y podría «marginalizar a los convertidores ofreciendo a los clientes paquetes combinados de máquinas estiradoras-sopladoras y de preformas, así como instalaciones llave en mano» (considerando 312). Dicha entidad podría también estar en condiciones de «expulsar a los convertidores de estas actividades negándose a suministrarles máquinas estiradoras-sopladoras o aumentando los costes que tienen que soportar y favoreciendo sus propias actividades integradas» (considerando 318). En cuanto a la decisión de Tetra de salir del mercado de preformas, la Comisión señala que ella «no afirma que estos problemas relacionados con la integración vertical darían lugar, por sí solos, a la creación de una posición dominante en los mercados de equipos para el PET o de preformas» (considerando 324).

45 La Comisión expone en detalle a continuación (considerandos 325 a 389) las razones que explican su temor de que la nueva entidad explote su posición dominante en los mercados del cartón mediante un «apalancamiento» orientado al mercado de equipos de envasado en PET, a fin de «dominar así el mercado de equipos de envasado en PET para los productos "sensibles" de utilización final» (considerando 328). A su juicio, basta con que Tetra/Sidel tenga esta posibilidad para que la operación sea incompatible con el mercado común. Así pues, los temores de la Comisión no tienen su origen en la posición que actualmente ocupa Sidel en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras, sino «en la posición dominante de *Tetra* en el mercado del *cartón*» (considerando 328, subrayado en el original). Refiriéndose en particular a los estrechos vínculos existentes entre el mercado de equipos de envasado en cartón y el mercado de equipos de envasado en PET, la Comisión observa que la concentración «crearía una estructura de mercado extremadamente favorable a la aparición de efectos contrarios a la competencia, pues la entidad nacida de la concentración ostentaría simultáneamente una posición dominante en el mercado de equipos de envasado en cartón y una posición de liderazgo en el de equipos de envasado en PET» (considerando 330).

46 El análisis de la Comisión «se desarrolla en cuatro etapas» (considerando 331). En primer lugar, los mercados de sistemas de envasado en cartón y en PET «pertenecen a mercados de productos muy próximos, con una clientela común». En segundo lugar, dado el futuro aumento de la utilización del PET en los nuevos segmentos de productos sensibles, la concentración permitiría a la entidad nacida de la misma conseguir una posición dominante en el mercado del PET usando como palanca la posición dominante que actualmente ostenta Tetra en los mercados del cartón. En tercer lugar, la concentración reforzaría la posición dominante de Tetra en los mercados del cartón. En cuarto lugar, la unión de ambas posiciones dominantes consolidaría la posición de la nueva entidad nacida de la concentración en el sector del envasado de productos «sensibles», especialmente en el envasado aséptico, reforzando así las dos posiciones dominantes.

47 En apoyo de su análisis, la Comisión señala que la operación notificada tiene una importancia estratégica para Tetra, que Tetra tendría la posibilidad de hacer palanca utilizando su posición y se vería incitada a hacerlo, que los competidores de la nueva entidad no podrían rivalizar con ella a varios niveles y, por último, que Tetra podría practicar una discriminación de precios.

48 En lo que respecta a la capacidad de recurrir al apalancamiento y a los incentivos para hacerlo, la Comisión llega a la conclusión de que «la estructura del mercado nacida de la concentración sería especialmente propicia a los efectos de apalancamiento» (considerando 359):

«a) Existiría una clientela común que necesitaría tanto sistemas de envasado en PET como sistemas de envasado en cartón para envasar líquidos "sensibles".

b) Tetra tiene una posición dominante especialmente fuerte en el mercado del envasado en cartón aséptico, con más del [80 % a 90 %] del mercado y una clientela cautiva.

c) Tetra/Sidel nacería con una fuerte posición de liderazgo en el mercado de sistemas de envasado en PET y en especial en el de máquinas estiradoras-sopladoras, con una cuota de mercado del [60 a 70 %].

d) Tetra/Sidel tendría la posibilidad de dirigirse selectivamente a clientes o a grupos de clientes específicos, ya que la estructura del mercado permite la discriminación de precios

e) Tetra/Sidel tendría un fuerte incentivo económico para aplicar prácticas de apalancamiento. Como el cartón y el PET son sustitutivos desde el punto de vista técnico, cuando un cliente pasa al PET se convierte en un consumidor perdido para el cartón, bien porque ha renunciado en parte al cartón o bien porque no ha pasado a utilizar el cartón para una parte de su producción que antes envasaba con otros materiales. Esto supone un incentivo adicional para

captar al cliente en la rama de PET de la empresa a fin de recuperar la pérdida. Por consiguiente, al hacer palanca utilizando su actual posición en el mercado del cartón, Tetra/Sidel no sólo mejoraría su cuota en el mercado del PET, sino que evitaría o compensaría las eventuales pérdidas en el del cartón.

f) Tanto en el mercado de equipos de envasado en PET como en el de equipos de envasado en cartón, los competidores de Tetra/Sidel serían empresas mucho más pequeñas, y la mayor de ellas no controlaría más del [10 % a 20 %] del mercado de máquinas de envasado en cartón o de máquinas estiradoras-sopladoras».

49 Las prácticas de apalancamiento se basarían en la actual posición dominante de Tetra en los mercados del cartón aséptico (considerando 364):

«Utilizando como palanca [dicha posición] de diversas maneras, [...] Tetra/Sidel tendría la posibilidad de asociar las ventas de equipos y productos consumibles para el envasado en cartón con las ventas de equipos de envasado en PET y posiblemente también de preformas (en particular de preformas con tecnología de barrera). Tetra/Sidel tendría igualmente la posibilidad de presionar u ofrecer incentivos a sus clientes en el sector del cartón (mediante precios predatorios, guerras de precios o descuentos por fidelidad) para que compraran equipos de envasado en PET y posiblemente preformas a [...] Tetra/Sidel, y no a sus competidores o a los convertidores».

50 La Comisión afirma igualmente que «muchos clientes que seguirán necesitando un envasado en cartón para una parte de su producción podrían ser presionados o recibir incentivos para que se abastecieran tanto en equipos de envasado en cartón como en equipos de envasado en PET acudiendo a un único proveedor» y que «los clientes que hayan firmado contratos a largo plazo con Tetra para cubrir sus necesidades de envasado en cartón serán particularmente vulnerables a estas presiones» (considerando 365).

51 El apalancamiento podría hacer que los competidores de Tetra/Sidel quedaran excluidos del mercado de máquinas estiradoras-sopladoras para productos sensibles por las siguientes razones (considerando 369):

«a) Poco importa que los competidores puedan continuar vendiendo en los segmentos en que no existen ventas asociadas (por ejemplo, el del agua o el de las bebidas con gas sin alcohol). La razón es la posibilidad de aplicar una discriminación de precios y de dirigirse a grupos específicos de clientes, lo que da lugar a una segmentación de los mercados de referencia en función del producto de utilización final; b) en los segmentos de productos "sensibles" existen líquidos muy complejos, que requieren unas líneas de envasado en PET específicas, incluyendo tecnologías de barrera y máquinas de llenado aséptico o máquinas estiradoras-sopladoras combinadas asépticas [que combinan las operaciones de soplado, llenado y cierre del envase]. Los competidores no tendrían incentivos suficientes para invertir y competir en estos sectores de equipos para PET de alta tecnología [y] se verían así excluidos de lo que se conoce como mercados del PET "de la nueva era"».

52 También podrían verse excluidos «del resto del mercado de máquinas estiradoras-sopladoras» (considerando 370).

53 Según la Comisión, dicho resultado es especialmente probable a la vista de la débil posición de los competidores de la nueva entidad y de la falta de poder de compra de los clientes de esta última. En cuanto a la posición de los competidores, la Comisión subraya que resulta «crucial» a este respecto el hecho de que, aunque los tres competidores de Sidel en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad puedan igualar las ofertas de Sidel, no es menos cierto que «carecerían de la posición dominante de la nueva entidad en el mercado del envasado en cartón» (considerando 372). A este respecto precisa lo siguiente:

«El grupo SIG, el único de estos tres competidores presente tanto en el mercado del cartón como en el del PET, tendrá unas cuotas no superiores al [10 % a 20 %]

en los mercados de máquinas de envasado en cartón y de máquinas estiradoras-sopladoras. SIG no dispone de la gama completa de equipos para el PET de que dispondrá la nueva entidad y carece, de hecho, de un elemento esencial para cualquier futura penetración en los nuevos segmentos de productos en PET, la tecnología de barrera. Ningún otro suministrador de equipos de envasado podrá ofrecer simultáneamente equipos de envasado en cartón y equipos de envasado en PET».

54 La Comisión llega la conclusión de que «al unir a la empresa dominante en el mercado del envasado en cartón, Tetra, y a la empresa líder en el de equipos de envasado en PET, Sidel, la operación propuesta crearía una estructura de mercado que daría a la nueva entidad los incentivos y los instrumentos necesarios para transformar su posición de liderazgo en el mercado de equipos de envasado en PET, en particular en el de máquinas estiradoras-sopladoras (de baja y de alta capacidad) utilizadas en los segmentos de productos "sensibles", en una posición dominante, lo que provocaría "efectos contrarios a la competencia en la totalidad del mercado de máquinas estiradoras-sopladoras" (considerando 389).

55 En cuanto a los supuestos efectos en los mercados del cartón, la Comisión opina que la concentración «daría lugar a la creación de una estructura de mercado que permitiría a Tetra reforzar la posición dominante que actualmente ocupa en el envasado en cartón al eliminar la fuente de una importante presión competitiva», lo que podría dar lugar a «graves consecuencias negativas en el sector del envasado en cartón» (considerandos 390 y 391). La Comisión insiste en la necesidad de mostrarse especialmente vigilante cuando se suscita el problema del refuerzo una posición dominante tan fuerte como la que existe en el presente asunto.

56 Según la Comisión, sin la concentración, las empresas del sector del envasado en PET, especialmente Sidel y los convertidores, desarrollarían estrategias comerciales orientadas a incrementar el uso del PET para restar cuota de mercado al cartón. Esta institución rechaza el argumento de Tetra de que Sidel sólo podría influir en el precio de las máquinas estiradoras-sopladoras, que constituye una

parte muy pequeña del coste total de envasado, alegando que lo importante es la capacidad de Tetra para influir tanto en el precio de las máquinas de envasado en cartón como en el de los cartones.

57 Sin la concentración, «las empresas de PET ejercerían probablemente una fuerte presión competitiva para ganar cuotas de mercado al cartón» (considerando 398), y «también Tetra defendería ferozmente su posición tratando de mejorar las soluciones de envasado en cartón mediante la innovación, ofreciendo mejoras en la tecnología del cartón, nuevas formas y cierres para los envases de cartón y, en algunos casos, bajando los precios del cartón», como hizo en el pasado, al producir «nuevos envases de cartón más fáciles de utilizar, tales como envases de cartón "gabletop" con tapón de rosca» (considerando 398). La concentración no sólo liberaría a Tetra de la necesidad de competir con tanta dureza, sino que también le permitiría «controlar en gran medida el paso del cartón al PET» (considerando 399). Por lo tanto, podría mantener «sus precios de envasado en cartón a su alto nivel actual para aquéllos de sus clientes que no pudieran pasar total o parcialmente al PET, para la totalidad o para una parte de su producción, debido a las preferencias de los consumidores, al coste del cambio y a los contratos a largo plazo», y al mismo tiempo, en lo que respecta a los clientes que quisieran pasar al PET, conservaría «la posibilidad de influir en la elección de máquinas de envasado por parte de sus clientes, por ejemplo a través de la decisión sobre el momento de realizar el cambio, y de proponer soluciones a medida y en el momento oportuno, aumentando así su cuota de mercado en equipos de envasado en PET» (considerando 399). De este modo, Tetra podría privar de «una gran ventaja a su principal competidor, el grupo SIG, que es la única otra empresa en el mundo que fabrica y vende tanto equipos de envasado en cartón como equipos de envasado en PET» (considerando 400).

58 La Comisión considera además que «al tener una posición dominante en dos mercados muy próximos (equipos de envasado en cartón y equipos de envasado en PET) y una presencia importante en un tercer mercado (PEAD), la nueva entidad podría ocupar una posición especialmente fuerte en los sectores de envasado de los productos de utilización final pertinentes (PLL, zumos, BSF y bebidas a base de té o café)» (considerando 404). Ello reforzaría igualmente la

posición ya «muy fuerte» (considerando 407) de Tetra en el sector del envasado de los productos «sensibles» y aumentaría las barreras a la entrada para los competidores de Tetra/Sidel, lo que permitiría a la nueva entidad «marginalizar a sus competidores y [...] reforzar su dominio en los mercados de referencia de equipos de envasado en cartón y de equipos de envasado en PET, y en especial en las máquinas estiradoras-sopladoras utilizadas para los productos "sensibles"» (considerando 408).

Los compromisos

59 La Comisión resume los compromisos, recogidos en un anexo de la Decisión impugnada, señalando que comprenden: «a) la cesión de las inversiones de Tetra en el campo de las máquinas estiradoras-sopladoras; b) la cesión de las inversiones de Tetra en el campo de las preformas de PET; c) el mantenimiento de la separación entre Sidel y las sociedades de Tetra Pak, así como el de las medidas correctoras preexistentes basadas en el artículo 82 del Tratado, y d) la concesión de licencias para la venta de las máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel a convertidores y a clientes que las usen para el envasado de productos "sensibles"» (considerando 410). La Comisión considera dichos compromisos «insuficientes para eliminar los principales problemas de competencia identificados en el mercado de equipos de envasado de PET y en el de envasado en cartón» (considerando 424). Las cesiones de las inversiones de Tetra en el campo de las máquinas estiradoras-sopladoras y en el de las preformas de PET tendrían sólo «una mínima repercusión en la posición de la nueva entidad», mientras que las licencias, especialmente en lo relativo a las máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel para productos sensibles, no sólo serían insuficientes para eliminar los problemas sino que «no parecen ser una opción viable» (considerando 424). Dichas licencias «pueden en realidad introducir complicados mecanismos en el mercado que darían lugar a una regulación artificial del mismo» (considerando 424). Finalmente, los dos compromisos de comportamiento en lo relativo a la separación de las actividades de Sidel y de Tetra y al cumplimiento del artículo 82 CE «se consideran insuficientes en sí mismos para disipar los temores derivados de la estructura del mercado posterior a la concentración» (considerando 424).

60 Dado que los compromisos son «globalmente insuficientes para resolver los problemas de competencia que plantea la operación», la Comisión considera que «no pueden por tanto justificar una decisión por la que se autorice dicha operación» (considerando 451).

61 En consecuencia, el artículo 1 de la Decisión impugnada dispone lo siguiente:

«Se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE la concentración notificada a la Comisión por Tetra Laval BV [...] el 18 de mayo de 2000, que permitiría a esta última adquirir en exclusiva el control de la empresa Sidel SA».

Procedimiento

62 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 15 de enero de 2002, la demandante interpuso el presente recurso contra la Decisión impugnada.

63 Con arreglo al artículo 76 *bis* del Reglamento de Procedimiento, la demandante formuló igualmente, mediante escrito separado presentado el mismo día, una solicitud de que se sustanciara el asunto en un procedimiento acelerado. En sus observaciones sobre dicha solicitud, presentadas el 5 de febrero de 2002, la Comisión la estimó justificada.

64 El 6 de febrero de 2002, la Sala Primera del Tribunal de Primera Instancia, a la que se había atribuido el asunto, decidió sustanciarlo en un procedimiento acelerado.

65 La Comisión presentó su escrito de contestación el 12 de marzo de 2002.

66 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 19 de marzo de 2002, la demandante interpuso otro recurso, registrado con el número T-80/02, en el que solicitaba la anulación de la Decisión de 30 de enero de 2002 (véase el apartado 26 *supra)* y la acumulación del presente asunto con el asunto T-80/02. Mediante escrito separado presentado el mismo día, Tetra solicitó igualmente que se aplicara el procedimiento acelerado al asunto T-80/02, solicitud apoyada por la Comisión en sus observaciones al respecto de 3 de abril de 2002. El mencionado asunto fue atribuido igualmente a la Sala Primera del Tribunal de Primera Instancia.

67 Conforme a lo dispuesto en el artículo 64, apartado 3, letra e), del Reglamento de Procedimiento, el 19 de marzo de 2002 se convocó a las partes a una reunión informal ante el Juez Ponente para el 4 de abril de 2002, en concepto de diligencia de ordenación del procedimiento.

68 En dicha reunión informal, la demandante aceptó que se considerase retirada su solicitud de acumulación del presente asunto y del asunto T-80/02, siempre que las fases orales del procedimiento en ambos asuntos se desarrollaran de manera consecutiva y que, aplicando el procedimiento acelerado, ambas sentencias se dictaran el mismo día. En la mencionada reunión se autorizó a las partes a presentar las notas de sus informes orales como máximo una semana antes de la apertura de las fases orales en ambos asuntos.

69 El 18 de abril de 2002, la Sala Primera del Tribunal de Primera Instancia estimó la solicitud de procedimiento acelerado en el asunto T-80/02 y fijó como fechas de la vista de uno y otro asunto el 26 y el 27 de junio de 2002.

70 Oído el informe del Juez Ponente, en su reunión de 10 de junio de 2002 la Sala Primera del Tribunal de Primera Instancia decidió abrir la fase oral del procedimiento y, en concepto de diligencia de ordenación del procedimiento, requerir a las partes para que respondieran a una serie de preguntas escritas que les fueron notificadas mediante escrito de 11 de junio de 2002 (en lo sucesivo, «preguntas escritas»), preferentemente antes de la vista, dentro del plazo fijado para la presentación de las notas de sus informes orales, o en última instancia en la propia vista. También se solicitó a la Comisión que presentara cierto documento.

71 El 19 de junio 2002, las partes presentaron en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia las notas de sus informes orales. En las de la demandante se solicitaba que se considerasen confidenciales ciertas informaciones contenidas en algunos de los documentos que obraban en autos, cuyo carácter confidencial no cuestionaba la Comisión en sus propias notas. Ese mismo día, las partes respondieron igualmente a las preguntas escritas y la Comisión presentó el documento solicitado.

72 Debido a un impedimento que afectaba a uno de los jueces de la Sala Primera del Tribunal de Primera Instancia, el 24 de junio de 2002 el Presidente del Tribunal de Primera Instancia designó al Juez Sr. Pirrung para completar el número de jueces de la Sala, conforme a lo dispuesto en el artículo 32, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento, y retrasó la fecha de ambas vistas a los días 3 y 4 de julio de 2002.

73 Mediante escrito de 24 de junio de 2002, la demandante amplió su solicitud de confidencialidad a fin de incluir en ella ciertas informaciones recogidas en los autos.

74 Ese mismo día solicitó, mediante escrito separado, que se incorporara a los autos un documento del que la Comisión ya había recibido copia, el «rapport de gestion du Conseil d'administration» de Sidel del ejercicio 2001 (en lo sucesivo, «informe

de gestión de Sidel»). Dicha solicitud fue estimada por la Sala Primera del Tribunal de Primera Instancia el 26 de junio de 2002.

75 Visto el informe adicional del Juez Ponente, en su reunión de 27 de junio 2002 la Sala Primera del Tribunal de Primera Instancia decidió requerir a la Comisión para que presentara diversos documentos, en particular los estudios de Canadean, PCI, Warrick y Pictet, y respondiera a dos preguntas escritas adicionales (en lo sucesivo, «preguntas escritas adicionales»).

76 El 1 de julio de 2002, la Comisión presentó sus respuestas a las preguntas escritas adicionales y aportó los documentos solicitados, que se incorporaron en su totalidad a los autos, con excepción de las respuestas a los cuestionarios, que la Comisión consideraba confidenciales.

77 Los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal se oyeron en la vista celebrada los días 3 y 4 de julio de 2002.

78 En la vista, el Tribunal de Primera Instancia decidió conceder a la demandante acceso a una versión no confidencial de algunas de las respuestas a los cuestionarios. Las comprobaciones efectuadas por el Tribunal de Primera Instancia pusieron de manifiesto que, de entre las respuestas a los cuestionarios, cuatro de ellas no respondían a las preguntas formuladas y una tenía claramente un carácter plenamente confidencial, por lo que estos cinco documentos no fueron comunicados a la demandante. La versión no confidencial de las respuestas, elaborada por el Tribunal de Primera Instancia con arreglo al artículo 67, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento, fue incorporada a los autos y la demandante recibió una copia. A petición de ésta, el Tribunal de Primera Instancia le concedió una semana para que presentara sus eventuales observaciones escritas sobre la mencionada versión de las respuestas a los cuestionarios. Mediante escrito de 8 de julio de 2002, la demandante renunció a este derecho, pero mantuvo su motivo de fondo relativo a dichos documentos.

Pretensiones de las partes

79 Tras cumplirse las condiciones establecidas en la reunión informal para que la demandante modificara sus pretensiones, ésta solicita ahora al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule la Decisión impugnada.

— Condene en costas a la Comisión.

80 La Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la demandante.

Fundamentos de Derecho

81 La demandante invoca esencialmente cinco motivos en apoyo de su recurso. En la reunión informal de 4 de abril de 2002, la demandante recalcó que, tal como ha indicado en sus escritos procesales, recurre la Decisión impugnada en la medida

en que ésta prohíbe la concentración tal como fue modificada por los compromisos (en lo sucesivo, «concentración modificada»). La demandante ha solicitado al respecto al Tribunal de Primera Instancia que concentre su examen en la situación resultante de los compromisos que propuso asumir.

82 En su primer motivo, de carácter procesal, la demandante alega que la Comisión no respetó su derecho de acceso al expediente antes de que se adoptara la Decisión impugnada. Sobre el fondo alega que, al negarse a autorizar la concentración modificada, la Comisión ha aplicado incorrectamente el artículo 2, apartado 3, del Reglamento. En apoyo de esta alegación, la demandante sostiene, en primer lugar, que la concentración modificada no tiene efectos horizontales y verticales significativos contrarios a la competencia; en segundo lugar, que no tiene efectos de conglomerado significativos contrarios a la competencia y, en tercer lugar, que la Comisión no valoró adecuadamente los compromisos. La demandante alega, además, que la Comisión ha motivado insuficientemente la Decisión impugnada.

I. *Sobre el motivo basado en la violación del derecho de acceso al expediente*

A. *Alegaciones de las partes*

83 La demandante sostiene que la Comisión no le dio un acceso completo al expediente, ya que en ningún momento se le transmitieron diversos documentos en los que dicha institución basó en buena medida la Decisión impugnada, extrayendo de ellos conclusiones perjudiciales para Tetra. Dichos documentos son, por una parte, un informe de 10 de septiembre de 2001 de un economista ajeno a la Comisión, el profesor Ivaldi (en lo sucesivo, «informe Ivaldi»), que contiene un análisis econométrico de los márgenes de venta obtenidos por Sidel en el pasado (en lo sucesivo, «análisis econométrico») y del que sólo se le transmitió un resumen de una página, y, por otra parte, las respuestas a los

cuestionarios, pues sólo recibió dos resúmenes de las mismas. Pese a que Tetra solicitó el 19 de octubre de 2001 que se le diera un acceso completo a estos últimos documentos y no a unos resúmenes inapropiados, el consejero-auditor confirmó el 25 octubre de 2001 la decisión de la Comisión de denegarle el acceso a los mismos. La demandante sostiene que dicha negativa es incompatible tanto con la Comunicación de la Comisión relativa a las normas de procedimiento interno para el tratamiento de las solicitudes de acceso al expediente en los supuestos de aplicación de los artículos [81 CE] y [82 CE], de los artículos 65 y 66 del Tratado CECA y del Reglamento nº 4064/89 (DO 1997, C 23, p. 3; en lo sucesivo, «Comunicación sobre el acceso al expediente») como con la jurisprudencia (sentencia del Tribunal de Justicia 25 de octubre de 1983, AEG/Comisión, 107/82, Rec. p. 3151, apartados 23 y siguientes, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 29 de junio de 1995, Solvay/Comisión, T-30/91, Rec. p. II-1775, apartados 58 y siguientes).

84 La demandante recalca igualmente que, vista la importancia que la Comisión atribuye al análisis econométrico en la Decisión impugnada (en particular en los considerandos 346 y siguientes), dicha institución debió de basarse no sólo en el informe Ivaldi, en la versión del mismo que ella conoce a través del resumen al que tuvo acceso, sino también en otros documentos.

85 La Comisión alega que la demandante tuvo acceso a los datos del expediente a los que se ha hecho referencia y que sirvieron de base a la Decisión impugnada. Remitiéndose al artículo 13, apartado 3, del Reglamento nº 447/98 y a la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 28 de abril de 1999, Endemol/Comisión (T-221/95, Rec. p. II-1299, apartado 65), la Comisión sostiene que el derecho de acceso al expediente sólo se justifica en la medida en que permite que la empresa afectada formule observaciones sobre la validez de las objeciones de la Comisión tomando en consideración los documentos en que esta última se basa. En el presente caso, a su juicio, Tetra tuvo la oportunidad de presentar dichas observaciones.

86 En primer lugar, en lo que respecta al informe Ivaldi, la Comisión indica que, en el procedimiento administrativo, la demandante no se quejó de su acceso al expediente en relación con el análisis econométrico, por lo que no puede alegar

ahora que se ha violado su derecho de defensa. La brevedad del análisis recogido en dicho informe se explica porque se trataba de una respuesta y de una corrección al análisis que Tetra había presentado anteriormente. Esta última habría podido presentar observaciones sobre el informe (y así lo hicieron sus técnicos en la audiencia de 26 de septiembre de 2001 en el procedimiento ante la Comisión). Por otra parte, dicho informe sólo constituía un elemento adicional de la investigación de mercado efectuada por la Comisión. Así, aunque las alegaciones de la demandante tuvieran fundamento, que no lo tienen, la consecuencia no podría ser la anulación de la Decisión impugnada, ya que dicho informe no afectó al contenido de ésta.

87 En segundo lugar, en cuanto a las respuestas a los cuestionarios, la Comisión afirma que también eran de importancia secundaria, en la medida en que ella se basó esencialmente en su propio análisis sobre la insuficiencia de los compromisos. La Comisión señala, por una parte, que está obligada a denegar el acceso a estas respuestas por razones de confidencialidad (sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de abril de 1995, BPB Industries y British Gypsum/Comisión, C-310/93 P, Rec. p. I-865, apartado 26). Por otra parte, a su juicio, aunque el artículo 17, apartado 2, del Reglamento nº 447/98 permite que una parte que formula observaciones presente una versión no confidencial de su respuesta, la Comisión tenía en todo caso derecho a preparar resúmenes objetivos y no confidenciales y a dar a la demandante acceso exclusivamente a los resúmenes, como lo confirma la sentencia Endemol/Comisión, antes citada.

88 Por otra parte, la Comisión indica que discutió estas respuestas con la demandante en una reunión de 18 de octubre de 2001, en la que se le dio acceso a los resúmenes. Dicho acceso y el hecho de que el consejero-auditor examinara y confirmara la objetividad de los mencionados resúmenes garantizaron un perfecto respeto del derecho de defensa de la demandante. En cualquier caso, como las respuestas a los cuestionarios se limitaron a confirmar el análisis inicial de la Comisión, no cabe llegar a la conclusión de que la Decisión impugnada habría sido diferente si se hubiera concedido el acceso solicitado. Así pues, según la Comisión, la supuesta violación del derecho de defensa no puede justificar la anulación de la Decisión impugnada.

B. *Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

1. Observaciones preliminares

89 Con carácter preliminar, procede hacer constar que, en los asuntos de competencia, el acceso al expediente tiene fundamentalmente por objeto permitir a los destinatarios de un pliego de cargos tomar conocimiento de las pruebas que figuran en el expediente de la Comisión, a fin de que, basándose en tales documentos, puedan pronunciarse adecuadamente sobre las conclusiones a las que la Comisión haya llegado en su pliego de cargos (sentencias del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión, 85/76, Rec. p. 461, apartados 9 y 11; BPB Industries y British Gypsum/Comisión, antes citada, apartado 21, y de 8 de julio de 1999, Hercules Chemicals/Comisión, C-51/92 P, Rec. p. I-4235, apartado 75). Los principios generales del Derecho comunitario que regulan el derecho de acceso al expediente de la Comisión tienden a garantizar el ejercicio efectivo del derecho de defensa y, en el supuesto de una decisión relativa a infracciones de las normas sobre competencia aplicables a las empresas y que imponga multas o multas coercitivas, la violación de los mencionados principios generales durante el procedimiento previo a la adopción de la decisión puede dar lugar, en principio, a la anulación de dicha decisión cuando se haya vulnerado el derecho de defensa de la empresa afectada (sentencia Hercules Chemicals/Comisión, antes citada, apartados 76 y 77).

90 Es preciso recordar igualmente que, para afirmar que ha existido una violación del derecho de defensa basta con demostrar que el hecho de no dar traslado de los documentos en cuestión pudo influir, en perjuicio de la demandante, sobre el desarrollo del procedimiento y el contenido de la Decisión impugnada (sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 29 de junio de 1995, ICI/Comisión, T-36/91, Rec. p. II-1847, apartado 78; de 20 de abril de 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij y otros/Comisión, asuntos acumulados T-305/94 a T-307/94, T-313/94 a T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 y T-335/94, Rec. p. II-931, apartado 1021, y Endemol/Comisión, antes citada, apartado 87).

91 El Tribunal de Primera Instancia ha confirmado ya que dichos principios son aplicables a los procedimientos previstos en el Reglamento, aun cuando la aplicación de los mismos puede razonablemente estar condicionada por el imperativo de celeridad que caracteriza al sistema general de dicho Reglamento (sentencia Endemol/Comisión, antes citada, apartado 68).

92 En el presente asunto es preciso verificar, pues, si las condiciones en que la demandante tuvo acceso a ciertos documentos del expediente administrativo de la Comisión afectaron a su derecho de defensa.

2. Sobre la primera parte del motivo, relativa al informe Ivaldi

93 En primer lugar, aun cuando la alegación de la Comisión sobre el retraso con que se ha invocado la violación del derecho de defensa fuera válida, no puede ser acogida en las circunstancias específicas del presente asunto. En efecto, la Comisión no ha impugnado la afirmación de la demandante sobre el papel aparentemente muy limitado del profesor Ivaldi en la audiencia ante el consejero-auditor, ni tampoco respondió con posterioridad al informe de los economistas que Tetra presentó en dicha audiencia. Dadas estas circunstancias, resulta razonable concluir que, antes de que se adoptara la Decisión impugnada, la demandante no había apreciado la importancia que la Comisión atribuiría al análisis econométrico recogido en el informe Ivaldi.

94 En segundo lugar, es preciso señalar que la demandante tuvo un acceso adecuado al informe Ivaldi, extremo que no pone seriamente en duda. En efecto, procede admitir la explicación de la Comisión, según la cual la brevedad del informe se debe a que se trata de una respuesta a un análisis presentado por la propia demandante. De ello se deriva que lo único que permitiría acreditar que la Comisión no dio a Tetra un acceso adecuado al expediente sería la existencia de

otros documentos relativos al análisis econométrico efectuado en la Decisión impugnada y a los que Tetra no hubiera tenido acceso.

95 A este respecto, de la jurisprudencia se desprende que se presume la inexistencia de un documento al que se haya solicitado el acceso cuando la institución correspondiente realiza una afirmación en este sentido. Sin embargo, se trata de una presunción *iuris tantum* que el demandante puede desvirtuar por cualquier medio, sobre la base de indicios relevantes y concluyentes [véanse, en este sentido, la sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 12 de octubre de 2000, JT's Corporation/Comisión, T-123/99, Rec. p. II-3269, apartado 58, y de 25 de junio de 2002, British American Tobacco (Investments)/Comisión, T-311/00, Rec. p. II-2781, apartado 35]. En el presente asunto, es preciso reconocer sin embargo que la demandante no ha logrado desvirtuar tal presunción.

96 En efecto, en apoyo de su alegación la demandante invoca esencialmente los detalles del análisis econométrico efectuado en la Decisión impugnada. Ahora bien, se deduce de los autos, y en particular de los anexos a los escritos procesales de las partes relativos a la exactitud de los análisis econométricos enfrentados, que la Comisión se basó en gran medida en informaciones que le proporcionó la demandante. Las únicas informaciones adicionales que la Comisión tuvo en cuenta al formular las variables utilizadas en su análisis proceden de ciertas críticas sobre las variables empleadas en el análisis de Tetra formuladas por el profesor Ivaldi en su informe. Corrobora esta conclusión el propio título del informe Ivaldi, denominado, en singular, «Note to the File/Internal» («Nota para el expediente/Interno»).

97 No pone en entredicho esta conclusión la alegación de la demandante basada en la Comunicación sobre el acceso al expediente. En efecto, está claro que el asesoramiento prestado por el profesor Ivaldi en forma de dictamen no puede constituir un «estudio» al que sea necesario dar acceso en virtud del punto I B, párrafo cuarto, de la Comunicación. Por otra parte, no cabe impugnar la validez del análisis recogido en dicho informe mediante un motivo basado en una supuesta violación del derecho de acceso al expediente. De ello se deduce que, al solicitar el asesoramiento del profesor Ivaldi en el estudio de los análisis econométricos presentados por la demandante, la Comisión no incumplió las obligaciones que se había impuesto en dicha Comunicación.

3. Sobre la segunda parte del motivo, relativa a la respuestas a los cuestionarios

98 En cuanto a la segunda parte del motivo, relativa a las respuestas a los cuestionarios, se deduce de la jurisprudencia que, en lo que respecta a las respuestas de terceros a las solicitudes de información procedentes de la Comisión, esta última está obligada a tener en cuenta el riesgo de que una empresa que ocupa una posición dominante en el mercado adopte represalias contra los competidores, proveedores o clientes que hayan colaborado en la investigación llevada a cabo por la Comisión (sentencias BPB Industries y British Gypsum/Comisión, antes citada, apartado 26, y Endemol/Comisión, antes citada, apartado 66). Ante este riesgo, en las investigaciones realizadas por la Comisión, los terceros que proporcionan a ésta documentos cuya entrega podría, en su opinión, valerles represalias tienen derecho a esperar que se respete su petición de confidencialidad.

99 Cuando existen terceros que han solicitado que no se revele su identidad, puede resultar necesario que la Comisión no revele la identidad de otros terceros que hayan intervenido en el procedimiento pero que no hayan solicitado confidencialidad antes de responder a los cuestionarios de la Comisión (sentencia Endemol/Comisión, antes citada, apartado 70).

100 No cabe excluir que esta exigencia de confidencialidad justifique igualmente la preparación de resúmenes no confidenciales de la totalidad de las respuestas (véase, en este sentido, la sentencia Endemol/Comisión, antes citada, apartados 71 y 72).

101 En otras palabras, el mero hecho de que el artículo 17, apartado 2, del Reglamento nº 447/98 obligue a quien solicita confidencialidad a indicar con claridad las partes de su respuesta que considera confidenciales no impide que, conforme a lo dispuesto en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento nº 447/98 y a la finalidad del artículo 287 CE, la Comisión aprecie de oficio si la concesión

de un acceso completo a las respuestas de los terceros que no han solicitado confidencialidad entraña el riesgo de que se divulguen secretos comerciales, u otras informaciones confidenciales, de otros terceros que han intervenido en el procedimiento.

102 Sin embargo, ante una solicitud de acceso al expediente presentada por una de las partes que efectuaron la notificación (es decir, un «interesado» en el sentido del artículo 18, apartado 1, del Reglamento), corresponde a la Comisión justificar toda restricción a este derecho de acceso, al menos hasta que se produzca la consulta al Comité consultivo prevista en dicho artículo, pues toda excepción al derecho de acceso al expediente debe interpretarse restrictivamente, en especial cuando la Comisión se propone prohibir la concentración notificada.

103 En cuanto a las respuestas a los cuestionarios, procede recordar que Tetra sólo tuvo acceso a dos resúmenes no confidenciales del conjunto de dichas respuestas elaborados por la Comisión y no a las propias respuestas, en su caso en una versión no confidencial (véase el apartado 22 *supra)*. A este respecto, la Comisión indica que muchas de las empresas que respondieron le solicitaron confidencialidad, a veces afirmando que temían represalias. Sin embargo, la verificación efectuada por el Tribunal de Primera Instancia con arreglo al artículo 67, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento puso de manifiesto que la Comisión no había recordado a los 51 destinatarios de los cuestionarios relativos a la investigación de mercado, al menos en la primera página del fax que incluía el cuestionario, la obligación derivada del artículo 17, apartado 2, del Reglamento nº 447/98 de indicar claramente en sus respuestas las partes que considerasen confidenciales. Pese a este olvido, sobre un total de 30 respuestas útiles de las 34 recibidas, seis de ellas contienen una petición expresa de confidencialidad. Uno de los autores de dichas respuestas entregó a la Comisión una versión no confidencial de la suya, conforme al artículo 17, apartado 2, del Reglamento nº 447/98.

104 Procede comprobar por tanto si está justificada la decisión de la Comisión de denegar a la demandante el acceso a la respuestas a los cuestionarios y a una versión no confidencial de las mismas y darle acceso únicamente a dos resúmenes no confidenciales del conjunto de dichas respuestas.

105 Es importante subrayar que el imperativo de celeridad que caracteriza al sistema general del Reglamento no puede justificar por sí solo una negativa como la que se examina en el presente asunto. Si no disponía del tiempo necesario para solicitar a quienes respondieron al cuestionario una versión no confidencial de sus respuestas, conforme a lo dispuesto en el artículo 17, apartado 2, del Reglamento nº 447/98, la Comisión estaba sin embargo obligada a indicar a la demandante cómo la naturaleza y el alcance del temor a represalias o a otros efectos nefastos o indeseados, expresado por quienes habían respondido al cuestionario pidiendo simplemente confidencialidad pero sin ofrecer una versión no confidencial de sus respuestas, bastaban para justificar la negativa a dar acceso a las respuestas, incluso a una versión no confidencial de las mismas. Aunque la gran brevedad de los plazos en la segunda fase del procedimiento en materia de concentraciones puede justificar por razones prácticas la preparación de resúmenes no confidenciales, sobre todo cuando se han recibido numerosas peticiones de confidencialidad, la Comisión sigue estando obligada a justificar la negativa global a dar acceso a las respuestas obtenidas en una investigación de mercado sobre los compromisos propuestos por un interesado. Esta obligación se aplica *a fortiori* a las respuestas recibidas por ella que no contengan una petición de confidencialidad, al menos formalmente.

106 A este respecto, se deduce de la respuesta del consejero-auditor de 25 de octubre de 2001 a la solicitud de acceso al expediente presentada por la demandante el 19 de octubre de 2001 que la posición sobre el acceso al expediente adoptada por la Comisión en el presente asunto tiene carácter general. La Comisión consideró que la entrega de resúmenes de las respuestas a los cuestionarios, cuya exactitud y carácter detallado fueron confirmados por el consejero-auditor, constituía un acceso al expediente adecuado y respetaba por tanto el derecho de defensa de Tetra.

107 En primer lugar, procede hacer constar que era necesario considerar confidenciales todas las respuestas, sobre todo habida cuenta de que varias de las empresas que respondieron al cuestionario expresaron su temor a eventuales represalias de la demandante en el caso de que no se respetara la confidencialidad de sus respuestas.

108 En segundo lugar, dado que el propio Tribunal de Primera Instancia ha podido verificar que era perfectamente posible dar acceso a una versión no confidencial

de al menos 30 de las respuestas a los cuestionarios, ocultando las informaciones confidenciales, procede analizar si, en el presente asunto, la decisión de dar acceso únicamente a los resúmenes violó efectivamente el derecho de defensa de la demandante.

109 Procede hacer constar que el tenor de la Decisión impugnada (en particular sus considerandos 424 y 425) tiende a apoyar la afirmación de la Comisión de que la Decisión impugnada menciona las respuestas a los cuestionarios únicamente a fin de respaldar una conclusión sobre los compromisos a la que ella ya había llegado por otras razones independientes de las respuestas. Pero no es menos cierto que en la Decisión impugnada se indica que «la investigación de mercado confirma» al menos una de las conclusiones sobre los compromisos contraria a los intereses de la demandante (considerando 428).

110 Es preciso señalar que, tanto en un escrito de 18 octubre de 2001 como en una queja formal presentada al consejero-auditor el 19 de octubre de 2001, Tetra había denunciado ciertas insuficiencias e imprecisiones en los cuestionarios de la investigación de mercado a los que había tenido acceso, especialmente en lo que respecta al modo en que se exponía el compromiso propuesto por ella en cuanto a las licencias relativas a las máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel. En su respuesta de 25 de octubre de 2001, el consejero-auditor afirmó que la Comisión había efectuado la investigación de mercado con objetividad y que los cuestionarios no eran engañosos. También indicó que, como los cuestionarios llevaban anexa la versión no confidencial de los compromisos, la Comisión podía lícitamente esperar que los destinatarios de los cuestionarios leyeran dicho anexo.

111 En primer lugar se debe subrayar que la queja y el escrito mencionados acompañan se adjuntan a la demanda, que los menciona en una nota a pie de página. En consecuencia, carece de fundamento la objeción formulada en la vista por la Comisión según la cual las observaciones sobre la pretendida imprecisión de la quinta pregunta del cuestionario enviado a los clientes, entre otras, expuestas por la demandante en su informe oral constituían un motivo nuevo y, por lo tanto, inadmisible.

112 Por otra parte, no puede acogerse la alegación de la demandante de que los cuestionarios habrían podido inducir a error a sus destinatarios en cuanto a los criterios que establece el artículo 2, apartado 3, del Reglamento, al solicitarles que respondieran a la pregunta de si los compromisos «reducirían significativamente» la posición de la demandante en el mercado de envasado en cartón y «eliminarían efectivamente» la fuerte posición de la nueva entidad en el mercado de envasado de alimentos líquidos sensibles. A este respecto basta con señalar que, aunque algunos de los destinatarios hayan podido formular sus respuestas basándose en criterios diferentes de los que establece el artículo 2, apartado 3, del Reglamento, la demandante no necesitaba tener acceso a esas respuestas para recordar a la Comisión la significación de dichos criterios durante el procedimiento administrativo.

113 Ello resulta especialmente cierto si se tiene en cuenta que Tetra tuvo efectivamente acceso desde el principio a los cuestionarios enviados a los clientes y a los convertidores, como reconoció en su escrito de 18 de octubre de 2001. Pese a que la Comisión estaba obligada a darle también acceso al cuestionario enviado a sus competidores, la demandante reconoció sin embargo en la vista que tuvo acceso al mismo posteriormente por otros medios. En cualquier caso, como también reconoció Tetra en la vista, sus alegaciones no se refieren en realidad a este último cuestionario. Está claro, pues, que el acceso de la demandante a los cuestionarios y los resúmenes de las respuestas a los mismos preparados por la Comisión le ofrecieron la posibilidad de recordar en su queja al consejero-auditor que la Comisión estaba obligada a aplicar únicamente los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento.

114 En lo relativo a la formulación pretendidamente engañosa del compromiso de Tetra sobre las licencias en los cuestionarios enviados a los clientes y a los convertidores, basta con leerlos para observar que ningún destinatario medianamente atento podía verse inducido a error. Aunque las preguntas planteadas contenían ciertos detalles sobre las licencias que, en un caso extremo, habrían podido engañar a un destinatario que no se hubiera preocupado de estudiarlas a la vista de la versión no confidencial de los compromisos anexa al cuestionario, es preciso señalar que la Comisión podía lícitamente suponer que los destinatarios las estudiarían de ese modo. En el presente asunto, la demandante no ha demostrado que una mera verificación del texto del compromiso relativo a las

licencias fuera insuficiente para disipar las dudas sobre el alcance específico de dicho compromiso que pudieran albergar los destinatarios que considerasen ambiguos tales detalles.

115 En cualquier caso, de la versión no confidencial de las respuestas de clientes y convertidores a los cuestionarios no se deduce que éstos fueran inducidos a error o que experimentaran una confusión al formular sus respuestas. Por otra parte, de los resúmenes de las respuestas transmitidos a Tetra por la Comisión, examinados a la vista de la versión de las respuestas antes mencionada, no se deduce que en ellos se omitieran informaciones o detalles que habrían podido resultar útiles a la demandante para demostrar que existía tal confusión entre los destinatarios de los cuestionarios. Refuerza esta conclusión la decisión de Tetra de no formular nuevos comentarios por escrito sobre dicha versión de la respuestas en el presente procedimiento (véase, en este sentido, la sentencia Hercules Chemicals/Comisión, antes citada, apartado 80).

116 Por último, tampoco se deduce de los resúmenes de las respuestas a los cuestionarios que en ellos no se reprodujera fielmente la única respuesta cuyo carácter plenamente confidencial ha reconocido este Tribunal, tras la correspondiente verificación (véase el apartado 78 *supra*).

117 De ello se desprende que la decisión de la Comisión de darle acceso únicamente a los resúmenes no confidenciales de las respuestas a los cuestionarios no violó el derecho de defensa de Tetra.

4. Conclusión

118 Se deduce del conjunto de consideraciones anteriores que procede desestimar el motivo relativo a la violación del derecho de acceso al expediente.

II. *Sobre los motivos relativos a la infracción del artículo 2 del Reglamento*

A. *Observaciones preliminares*

119 Procede comenzar recordando que las normas materiales del Reglamento, y en especial su artículo 2, confieren a la Comisión cierta facultad discrecional, especialmente por lo que respecta a las apreciaciones de orden económico. Por consiguiente, el control por parte del juez comunitario del ejercicio de dicha facultad, que es esencial a la hora de definir las normas en materia de concentraciones, debe ser efectuado teniendo en cuenta el margen de apreciación implícito en las normas de carácter económico que forman parte del régimen de las concentraciones (sentencia del Tribunal de Justicia de 31 de marzo de 1998, Francia y otros/Comisión, denominada «Kali & Salz», asuntos acumulados C-68/94 y C-30/95, Rec. p. I-1375, apartados 223 y 224; sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 25 de marzo de 1999, Gencor/Comisión, T-102/96, Rec. p. II-753, apartados 164 y 165, y de 6 de junio de 2002, Airtours/Comisión, T-342/99, Rec. p. II-2585, apartado 64).

120 También es necesario recordar que, según el artículo 2, apartado 3, del Reglamento, se declararán incompatibles con el mercado común las operaciones de concentración que supongan un obstáculo significativo para una competencia efectiva, al crear o reforzar una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo. En cambio, la Comisión debe declarar compatible con el mercado común toda operación de concentración notificada que entre en el ámbito de aplicación del Reglamento desde el momento en que no concurran los dos requisitos que establece la disposición mencionada (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 19 de mayo de 1994, Air France/Comisión, T-2/93, Rec. p. II-323, apartado 79; véanse también, en el mismo sentido, las sentencias Gencor/Comisión, antes citada, apartado 170, y Airtours/Comisión, antes citada, apartados 58 y 82). Por tanto, cuando no se cree ni se refuerce una posición dominante, la operación debe autorizarse sin que resulte necesario examinar sus consecuencias sobre la competencia efectiva (sentencia Air France/Comisión, antes citada, apartado 79).

121 La validez del segundo, tercer y cuarto motivo invocados por la demandante debe analizarse teniendo en cuenta estas consideraciones.

B. *Sobre el motivo relativo a la falta de efectos horizontales y verticales contrarios a la competencia de la concentración notificada*

1. Observaciones preliminares

122 La demandante alega que los compromisos eliminaron todos los eventuales efectos «horizontales» y «verticales» desfavorables derivados de la operación notificada que se indican en la Decisión impugnada. Sin embargo, en la medida en que la Comisión formula varias objeciones contra la concentración basándose en dichos efectos (considerandos 263 a 324), Tetra sostiene que los compromisos han hecho que tales objeciones carezcan por completo de fundamento.

123 Según la Comisión, la demandante yerra al afirmar que la Decisión impugnada contiene objeciones relativas a los efectos horizontales o verticales. En efecto, la Decisión no alude a la creación o al refuerzo de una posición dominante como resultado de los efectos horizontales o verticales de la concentración considerados por separado. La Comisión sostiene sin embargo que la concentración modificada producirá importantes efectos horizontales y verticales que no pueden ser ignorados. Alega que la Decisión impugnada apreció en su justo valor los efectos horizontales y verticales remanentes de la concentración, es decir, los que seguirían existiendo con posterioridad a los compromisos, al apreciar los efectos de conglomerado de la operación.

124 Este Tribunal observa que, aunque la Comisión no basa la Decisión impugnada en estos efectos horizontales y verticales, no es menos cierto que los tuvo en cuenta para respaldar su conclusión, es decir, la prohibición de la concentración modificada. Así, en la Decisión impugnada, la Comisión afirma que el «refuerzo y la creación de posiciones dominantes» en los mercados de equipos de envasado en PET, en especial en el de máquinas estiradoras-sopladoras de alta y de baja capacidad, y en el de sistemas de envasado en cartón «serían el resultado de una serie de factores», entre ellos los «efectos horizontales y verticales» (considerando 262). Por otra parte, se deduce de las observaciones de la Comisión, y en especial de las explicaciones que dio su agente en la vista, que son sobre todo sus temores en relación con los mercados de equipos para el PET los que se basan en dichos efectos. Procede por tanto examinar el motivo separado invocado por la demandante en cuanto a la creación de una posición dominante en estos últimos mercados como consecuencia de tales efectos.

2. Sobre los efectos horizontales

a) Alegaciones de las partes

125 La demandante observa en primer lugar que, aunque la Decisión impugnada afirma que existen superposiciones horizontales entre tres mercados que se consideran distintos, a saber, el de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, el de máquinas de llenado de PET aséptico y el de tecnologías de barrera, la Comisión no prevé que vaya a crearse o a reforzarse una posición dominante en ninguno de estos mercados. El principal problema detectado por la Comisión en relación con los efectos horizontales aparece en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, pero la decisión de Tetra de deshacerse de Dynaplast, es decir, de sus inversiones en el campo de las máquinas estiradoras-sopladoras, elimina dicho problema. La demandante subraya igualmente que su compromiso de conceder licencias para las máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel debilitaría aún más la anterior posición de Sidel en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad.

126 La Comisión reconoce que los efectos horizontales de la concentración modificada no darían lugar a la creación o al refuerzo de una posición dominante por sí solos, es decir, con independencia de los demás efectos de la operación, pero alega que reforzarían significativamente la posición de la nueva entidad en el mercado del PET y que los compromisos no los eliminarían. Además, los compromisos no resolverían el problema del refuerzo de la posición dominante de Tetra en los mercados del cartón provocado, según la Comisión, por la desaparición de Sidel como competidor potencial en el mercado global de los sistemas de envasado para productos sensibles. La Comisión recalca que la cesión de Dynaplast sólo eliminaría la superposición horizontal de las actividades de Tetra y de Sidel en lo que respecta a las máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, pero que los compromisos no afectarían en absoluto a la posición de Sidel como líder del mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad. Tanto en su escrito de contestación como en su respuesta a las preguntas escritas, la Comisión subraya también el refuerzo que la concentración supondría para la posición global de la nueva entidad en equipos para el PET, incluidas las máquinas de llenado de PET aséptico, las tecnologías de barrera y los sistemas de cierre de botellas de PET.

b) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

127 La Decisión impugnada identifica tres efectos horizontales que plantean problemas desde el punto de vista de la competencia y que, como la Comisión reconoció en la vista, sólo afectan al mercado del PET. Se trata de los pretendidos efectos desfavorables de la operación notificada en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, en el de máquinas de llenado de PET aséptico y el de tecnología de barrera. Es necesario examinar, pues, si, a pesar de los compromisos, siguen existiendo efectos horizontales desfavorables que puedan respaldar la tesis de la Comisión de que la entidad nacida de la concentración podría utilizar como palanca su actual posición dominante en los mercados del cartón para alcanzar una posición dominante en el mercado del PET.

128 En cuanto a las máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, la consecuencia del compromiso de la demandante de deshacerse de Dynaplast es que la concentración no reforzaría en absoluto la cuota que en dicho mercado tiene actualmente Sidel. Esto excluye por tanto un refuerzo de la posición de Sidel en dicho mercado y, con más razón aún, la posibilidad de que la operación obstaculice «de forma significativa» la competencia en esta parte del mercado de máquinas estiradoras-sopladoras. La Decisión impugnada reconoce incluso que los compromisos eliminarán la superposición horizontal de las actividades de las empresas que participan en la operación notificada en lo relativo a dichas máquinas (considerando 427). Aunque la información obtenida en las respuestas a los cuestionarios, a la que la Comisión se remite a este respecto en su escrito de contestación, tiene cierto valor probatorio, la Comisión no puede basarse, por una parte, en el refuerzo que Dynaplast supone para la posición de Sidel en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, a saber, una cuota de mercado de casi un [20 % a 30 %] (considerando 266), y alegar ante este Tribunal, por otra parte, que algunas respuestas indican que dicha gama de máquinas tiene escasa importancia y poca rentabilidad. Además, tampoco apoya la conclusión a la que llegó la Comisión el mero hecho de que Tetra, como ha confirmado en su respuesta a las preguntas escritas y en la vista, no haya podido encontrar posteriormente un comprador para Dynaplast, pues ello no hace sino confirmar que la posición de Tetra en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad antes de la concentración es poco rentable y, de hecho, relativamente débil, pese a una cuota de mercado importante.

129 Resulta obligado concluir, pues, que, en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, la concentración modificada no crearía ninguna superposición horizontal de las actividades de las empresas participantes en dicha concentración. No desvirtúa esta conclusión, al menos a efectos de defender la validez de la Decisión impugnada, la referencia de la Comisión a una tecnología supuestamente nueva, denominada «Tetra Fast», creada al parecer por Tetra para las máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad y mencionada por primera vez en la respuesta de la Comisión a las preguntas escritas.

130 En lo que respecta al mercado de máquinas de llenado de PET aséptico, procede señalar que la Comisión hubiera debido excluir la existencia de efectos horizontales significativos y perjudiciales para la competencia. En primer lugar, en este mercado la concentración modificada sólo refuerza moderadamente la

cuota de mercado de la entidad nacida de la concentración (a saber, en un [0 % a 10 %] del parque de máquinas de este tipo existente en el EEE en el año 2000), si se compara dicha cuota con la posición actual de Sidel, que controla un [10 % a 20 %] de dicho mercado (considerando 288). Seguidamente, existen ya competidores importantes en dicho mercado, incluidas empresas que acaban de llegar a él y que ya han conseguido un porcentaje significativo de las ventas en el mismo (a saber, un [40 % a 50 %]), como reconoce la Decisión impugnada (considerando 251). Por último, aunque la Comisión ha recalcado, en sus respuestas escritas y en la vista, el potencial comercial de las máquinas de tipo LFA-20, ya mencionadas en la Decisión impugnada (considerando 82, nota a pie de página 32, y considerando 202), que pueden utilizarse para llenar en condiciones de asepsia tanto botellas de PET como botellas de PEAD, este dato no puede respaldar su tesis. Según las afirmaciones de Tetra, a quien la Comisión no contradijo sobre este punto en la vista, dichas máquinas todavía se encuentran en fase de prueba, tanto en su caso como en el de tres de sus competidores, que también las están desarrollando.

131 En lo que respecta al mercado de tecnologías de barrera, la Comisión reconoce que los efectos de la operación notificada mejorarían sensiblemente la posición de la entidad nacida de la concentración en dicho mercado, pero sin llegar «hasta el punto de crear una posición dominante» (considerando 282). Difícilmente hubiera podido la Comisión llegar a una conclusión diferente, dado que la suma de las actividades de Tetra y de Sidel en este campo sólo supondría para la nueva entidad una cuota de mercado que rondaría el [10 % a 20 %], y ello sin tener en cuenta, como ha reconocido la Comisión en sus respuestas a las preguntas escritas, los efectos, al menos potenciales, de la renuncia por parte de Tetra a su licencia de la tecnología Sealica. Por otra parte, la demandante critica vivamente esta estimación de su cuota de mercado en sus respuestas a las preguntas escritas, alegando convincentemente que, dado que se trata de tecnologías nacientes, las cuotas de mercado calculadas tomando como referencia los productos existentes actualmente no son muy fiables. Además, Tetra mencionó en la vista los problemas que actualmente plantea el desarrollo de las barreras de plasma, tales como la técnica Actis de Sidel para la cerveza, afirmación confirmada por lo demás en el informe de gestión de Sidel. También recalcó que las nuevas tecnologías de barrera no utilizan el PET sino que requieren la creación de una nueva resina plástica, especialmente en el caso de ciertos productos sensibles como los PLL. A la vista de lo expuesto, procede afirmar que la Comisión no ha demostrado la existencia de efectos horizontales significativos perjudiciales para la competencia en el mercado de las tecnologías de barrera.

132 De ello se deduce que, teniendo en cuenta los compromisos, los efectos horizontales perjudiciales de la concentración que la Comisión menciona en la Decisión impugnada sólo pueden calificarse de mínimos, por no decir prácticamente inexistentes, en los diversos mercados de equipos de envasado en PET pertinentes. Dadas estas circunstancias, resulta obligado concluir que la Comisión incurrió en un error manifiesto de apreciación al basarse en los efectos horizontales de la concentración modificada para apoyar su conclusión sobre la creación de una posición dominante en dichos mercados de PET en provecho de la nueva entidad mediante prácticas de apalancamiento.

3. Sobre los efectos verticales

a) Alegaciones de las partes

133 La demandante alega que el principal temor de la Comisión tiene su origen en la pretendida integración vertical de la nueva entidad en el sector de los sistemas de envasado en cartón, PET y PEAD. Dado que Tetra/Sidel ocuparía una posición importante en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras, la Comisión afirma que se produciría un «conflicto de canales de distribución» («channel conflict») debido a que los convertidores dependen parcialmente de Sidel. El conflicto permitiría a la nueva entidad marginalizar a los convertidores al ofrecer a los clientes de éstos máquinas estiradoras-sopladoras, preformas e «instalaciones llave en mano» («turnkey installations») en un solo paquete, es decir, soluciones integradas de envasado en PET, expulsando así a los convertidores de dicho sector. Sin embargo, la Comisión ha reconocido que sus temores sólo se harían realidad si Sidel llegara a dominar el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras. También ha reconocido que la decisión comercial de Tetra de abandonar el mercado de preformas eliminaría todos los temores expresados por los convertidores, y que los problemas verticales previstos nunca podrían ser la causa, por sí solos, de que la nueva entidad ocupara una posición dominante en los mercados de equipos para el PET o de preformas. La demandante deduce de ello que la concentración modificada no tiene efectos verticales contrarios a la competencia en el mercado del envasado en PET, no refuerza la integración vertical preexistente de Tetra en los mercados del cartón ni crea, como ha reconocido la propia Comisión, posición dominante alguna en el mercado de

máquinas estiradoras-sopladoras para la producción de botellas de PEAD asépticas con asas.

134 La Comisión sostiene que la integración vertical de la nueva entidad podría hacer que los convertidores quedaran excluidos del mercado. Pese a que la integración vertical de la nueva entidad no le confiere una posición dominante en los mercados de preformas o de equipos para el PET, la oportunidad de marginalizar a los convertidores que dicha integración le ofrece es un factor importante a la hora de valorar los efectos de conglomerado de la concentración. Los compromisos no eliminan todos estos efectos, ya que la nueva entidad todavía podría ofrecer soluciones integradas en PET sin vender preformas, por ejemplo mediante acuerdos HTW. Los convertidores seguirían dependiendo de la nueva entidad aunque Tetra abandonara el mercado de preformas, como ha propuesto, o aunque concediera licencias para explotar la tecnología de Sidel. Estos últimos compromisos podrían incluso garantizar la subsistencia de la fuerte posición de la nueva entidad en el mercado de la venta de máquinas estiradoras-sopladoras a los convertidores, puesto que no habría ya ningún «conflicto de canales de distribución» que pudiera incitarlos a adquirir máquinas estiradoras-sopladoras a los competidores de Sidel.

b) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

135 Con carácter preliminar es preciso señalar que los temores de la Comisión a propósito de la concentración modificada se centran esencialmente en Tetra, como la propia Comisión indicó en varias ocasiones en la vista. Dichos temores se deben a que, a diferencia de Sidel, Tetra es una empresa con un alto grado de integración vertical en los mercados del cartón aséptico y que tiene por tanto la reputación de ofrecer a sus clientes sistemas de envasado integrados. La Comisión opina que la presencia de la demandante en la nueva entidad provocaría una importante disminución de la competencia en los mercados de equipos de envasado en PET.

136 En primer lugar, procede hacer constar que la venta por parte de Tetra de sus inversiones en el sector de las preformas eliminaría por completo la inquietud inicialmente expresada por la Comisión en lo que respecta a los convertidores.

137 En cuanto a la inquietud de la Comisión por la posibilidad de que, tras la aplicación de los compromisos, los convertidores estén más dispuestos a comprar equipos a Sidel una vez que Tetra se haya desprendido de sus inversiones en el sector de las preformas, con la consecuencia de que la posición de la nueva entidad se vería reforzada, la Comisión no ofrece en la Decisión impugnada ninguna prueba convincente al respecto, excepto la referencia a las respuestas a los cuestionarios (considerando 428). Aunque no cabe excluir la posibilidad de que algunos convertidores se sientan menos inquietos al comprar máquinas estiradoras-sopladoras a la nueva entidad si ésta ha abandonado el mercado de preformas, este efecto tranquilizador dista mucho de ser lo mismo que el «conflicto de canales de distribución» al que se hacía referencia en el pliego de cargos (en sus puntos 232 a 236 y 249). Dada la fuerte competencia que actualmente existe en el mercado de preformas, este efecto tranquilizador para algunos convertidores sólo lograría, como máximo, reducir ligeramente las perspectivas de los competidores de Sidel de vender máquinas estiradoras-sopladoras a dichos convertidores.

138 Si bien es cierto que la concentración modificada permitiría que Sidel ofreciera líneas de envasado en PET prácticamente integradas, gracias a la presencia de Tetra en el mercado de sistemas de cierre de botellas de plástico, es evidente que los efectos verticales de la entrada de Sidel en dicho mercado a través de la nueva entidad y de su desaparición concomitante como cliente potencial de las demás empresas presentes en el mercado serían muy escasos, habida cuenta de la posición relativamente débil que Tetra ocupa en dicho mercado. Por otra parte, la concentración modificada no reforzaría la capacidad global de la nueva entidad para ofrecer líneas integradas de envasado en PET, comparada con la que actualmente tiene Sidel, habida cuenta de que Tetra se desprendería de sus inversiones en preformas de PET. A este respecto, el informe de gestión de Sidel muestra en efecto que la venta de dichas líneas sólo representó en 2001 alrededor de un 20 % de las ventas de máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel, y ello a pesar del pretendido «crecimiento exponencial» del 30 % entre 1999 y 2000 que la Comisión menciona en su escrito de contestación.

139 En cuanto a los pretendidos efectos sobre el mercado de máquinas sopladoras-extrusoras, la Decisión impugnada reconoce expresamente que, habida cuenta de la respuesta de Tetra de 1 de octubre de 2001 al pliego de cargos adicional, «la posición de las demás empresas del sector disipa el temor de una posición dominante en el mercado potencial de máquinas destinadas a la producción de botellas de PEAD asépticas con asas» (considerando 297, nota a pie de página 125). Está claro, pues, que la concentración modificada no tendría efectos perjudiciales significativos sobre la posición de los convertidores presentes en el mercado del PEAD, que seguiría siendo tras la concentración un mercado altamente competitivo.

140 Por consiguiente, no se ha demostrado que la concentración modificada provocaría efectos verticales importantes, o como mínimo significativos, en los mercados de referencia de equipos de envasado en PET. Dadas estas circunstancias, resulta obligado concluir que la Comisión incurrió en un error manifiesto de apreciación al basarse en los efectos verticales de la concentración modificada para apoyar su conclusión relativa a la creación de una posición dominante en provecho de la nueva entidad en dichos mercados de PET mediante prácticas de apalancamiento.

4. Conclusión

141 Se deduce de las consideraciones precedentes que la Comisión incurrió en errores manifiestos de apreciación al basarse en los efectos horizontales y verticales de la concentración modificada para apoyar su análisis sobre la creación de una posición dominante en los mercados de PET pertinentes. Sin embargo, tales errores no entrañan la anulación de la Decisión impugnada, dado que el efecto de conglomerado alegado por la Comisión podría bastar para justificar por sí solo dicha Decisión. En consecuencia, procede examinar el motivo relativo a la inexistencia de efecto de conglomerado.

C. *Sobre el motivo relativo a la inexistencia de un efecto de conglomerado previsible*

1. Observaciones preliminares

142 Las partes coinciden en reconocer que la concentración modificada es una concentración de tipo conglomerado, es decir, de empresas entre las que no existían antes, en lo esencial, relaciones de competencia, ya fuera como competidores directos, ya como proveedores y clientes. Las concentraciones de este tipo no dan lugar a auténticas superposiciones horizontales entre las actividades de las empresas que se concentran ni a relaciones verticales entre ellas, en el sentido estricto del concepto. Por consiguiente, no cabe presumir con carácter general que este tipo de concentraciones produzcan efectos contrarios a la competencia. Sin embargo, en ciertos casos pueden tener tales efectos.

143 En la Decisión impugnada, la Comisión considera, en resumen, que la concentración modificada producirá previsiblemente tres tipos de efectos de conglomerado contrarios a la competencia. En primer lugar, la concentración permitiría que la nueva entidad utilizara su posición dominante en el mercado global de envasado en cartón como «palanca» para alcanzar una posición dominante en los mercados de equipos de envasado en PET. En segundo lugar, la concentración reforzaría la posición dominante que actualmente ocupa Tetra en los mercados de equipos de envasado en cartón aséptico y de cartones asépticos, ya que eliminaría la presión competitiva procedente de unos mercados próximos, los del PET, que Sidel representa. En tercer lugar, la concentración reforzaría en general la posición global de la nueva entidad en los mercados de envasado de productos sensibles.

144 En la vista, la Comisión hizo hincapié en la naturaleza intrínsecamente prospectiva del análisis en el que debe valorar los futuros efectos de la operación de concentración que se le ha notificado, y recalcó que, en un asunto relativo a una concentración con efecto de conglomerado, al igual que en un asunto relativo

a una concentración horizontal clásica, lo que le preocupa es prevenir los futuros comportamientos contrarios a la competencia que verosímilmente podrían derivarse de la concentración, y que su análisis debe efectuarse teniendo en cuenta los medios y las capacidades existentes de las empresas que participan en la operación notificada. Según ella, no justifica la adopción de un enfoque diferente el mero hecho de que, en una concentración de tipo conglomerado, la probabilidad de que se den tales comportamientos no es una consecuencia directa de la futura acumulación en un mismo y único mercado de las cuotas de mercado controladas por la nueva entidad, a diferencia de lo que ocurre en otro tipo de concentraciones.

145 Procede examinar sucesivamente los tres pilares del razonamiento de la Comisión, relativos al apalancamiento, a la eliminación de la competencia potencial y al efecto general de refuerzo de la posición competitiva de la nueva entidad.

2. Sobre el primer pilar, relativo al apalancamiento

a) Consideraciones sobre el contexto general del asunto

146 Es preciso señalar en primer lugar que el Reglamento, en particular su artículo 2, apartados 2 y 3, no hace distinción alguna entre las operaciones de concentración con efectos horizontales y verticales, por una parte, y las que tienen un efecto de conglomerado, por otra. De ello se deduce que, al no existir distinción entre ambos tipos de operaciones, una concentración sólo puede prohibirse cuando concurran los dos requisitos que establece el artículo 2, apartado 3 (véase el apartado 120 *supra)*. Por consiguiente, al igual que cualquier otra concentración (véase el apartado 120 *supra),* una concentración que produzca un efecto de conglomerado debe ser autorizada por la Comisión cuando no se haya acreditado que la misma crea o refuerza una posición dominante en el mercado común o en

una parte substancial del mismo y supone un obstáculo significativo para una competencia efectiva.

147 Sin embargo, el análisis de los efectos de conglomerado potencialmente contrarios a la competencia de una concentración suscita ciertos problemas específicos, relacionados con la naturaleza de dicha operación, que deben ser abordados previamente. A este respecto, el Tribunal examinará sucesivamente los aspectos temporales de los efectos de conglomerado y los relativos a la naturaleza específica de dichos efectos, que pueden ser o estructurales, en el sentido de directamente derivados de la creación de una estructura económica, o de comportamiento, en el sentido de que sólo se producirán si la entidad nacida de la concentración aplica ciertas prácticas comerciales.

i) Aspectos temporales de los efectos de conglomerado

148 En primer lugar procede analizar si el artículo 2, apartado 3, del Reglamento permite prohibir una operación de concentración que crea una estructura competitiva que no conferirá de inmediato una posición dominante a la entidad nacida de la concentración, cuando pueda afirmarse que, con toda probabilidad, la operación permitirá que dicha entidad alcance en un futuro relativamente próximo, utilizando como palanca la posición que la empresa adquirente ostenta en el mercado en que ya es dominante, una posición dominante en otro mercado en el que la empresa adquirida ocupa ya una posición de liderazgo, y cuando dicha adquisición produzca efectos contrarios a la competencia significativos en los mercados afectados.

149 A este respecto, la demandante ha insistido en la necesidad de acreditar plenamente que la concentración le permitirá alcanzar una posición dominante en los mercados de equipos para el PET pertinentes, es decir, no de acreditar que existe la posibilidad de que se alcance dicha posición, sino de prever que se

producirá de inmediato. Como ya se indicó en el apartado 144 *supra,* la Comisión ha puesto de relieve, remitiéndose a la sentencia Kali & Salz, antes citada, la naturaleza intrínsecamente prospectiva del análisis que le corresponde efectuar para valorar los previsibles efectos en el mercado de referencia de la operación de concentración que le ha sido notificada.

150 Este Tribunal observa que, en principio, la concentración de empresas presentes en mercados distintos no suele dar lugar de inmediato a la creación o al refuerzo de una posición dominante como consecuencia de la acumulación de las cuotas de mercado de las empresas que se unen. En efecto, las posiciones relativas de los competidores en un mercado dependen generalmente de factores específicos de ese mismo mercado, a saber, sobre todo, de las cuotas de mercado de los competidores y de las condiciones de la competencia en dicho mercado. Sin embargo, esto no quiere decir que las condiciones de la competencia en un mercado no puedan nunca verse afectadas por factores externos a dicho mercado.

151 Así, por ejemplo, cuando los mercados pertinentes son mercados próximos y una de las empresas que participan en la operación de concentración ocupa ya una posición dominante en uno de ellos, puede ocurrir que los medios y capacidades que dicha operación reúne creen de inmediato unas condiciones que permitan que la nueva entidad alcance en un futuro relativamente próximo, mediante prácticas de apalancamiento, una posición dominante en el otro mercado. Esto resulta posible, en particular, cuando dichos mercados tienden a converger y cuando, de entre las empresas que participan en la operación, no sólo hay una que ocupa una posición dominante en un mercado, sino además otra u otras que ocupan una posición de liderazgo en el otro.

152 Toda interpretación diferente del artículo 2, apartado 3, del Reglamento entrañaría el riesgo de privar a la Comisión de la posibilidad de controlar las operaciones de concentración que tengan por único o principal efecto un efecto de conglomerado.

153 Por consiguiente, al realizar el análisis prospectivo de los efectos de una operación de concentración de tipo conglomerado, la Comisión está obligada a prohibirla si los efectos de conglomerado constatados le permiten concluir que, con toda probabilidad, en un futuro relativamente próximo se crearía o se reforzaría una posición dominante, que tendría como consecuencia obstaculizar significativamente la competencia efectiva en el mercado afectado (véanse, en este sentido, las sentencias Kali & Salz, antes citada, apartado 221; Gencor/Comisión, antes citada, apartado 162, y Airtours/Comisión, antes citada, apartado 63).

ii) Aspectos relativos a la naturaleza específica de los efectos de conglomerado

154 En este contexto también hay que distinguir, por una parte, la situación en la que una concentración con efecto de conglomerado modifica de inmediato las condiciones de la competencia en el segundo mercado y da lugar a la creación o al refuerzo de una posición dominante en éste como consecuencia de la posición dominante ocupada ya en el primer mercado y, por otra parte, la situación en la que la creación o el refuerzo de la posición dominante en el segundo mercado no constituye un resultado inmediato de la concentración, sino que, dadas las circunstancias, sólo se producirá pasado cierto tiempo y como consecuencia del comportamiento que adopte la nueva entidad en el primer mercado en el que ya ocupa una posición dominante. En este último caso, no sería la estructura resultante de la propia operación de concentración la que crearía o reforzaría la posición dominante, en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento, sino dicho comportamiento futuro.

155 El análisis de la Comisión en materia de concentraciones que produzcan un efecto de conglomerado está condicionado por requisitos análogos a los definidos por la jurisprudencia en lo que respecta a la creación de una situación de posición dominante colectiva (sentencias Kali & Salz, antes citada, apartado 222, y Airtours/Comisión, antes citada, apartado 63). Así, el análisis por la Comisión de una operación de concentración que se prevé que tendrá un efecto de conglomerado contrario a la competencia requiere un examen particularmente atento de las circunstancias pertinentes para valorar dicho efecto sobre la competencia en el mercado de referencia. Como este Tribunal ha indicado ya,

cuando la Comisión considera que debe prohibirse una operación de este tipo porque va a crear o reforzar, en un plazo previsible, una posición dominante, recae sobre ella la carga de aportar pruebas sólidas en apoyo de la conclusión a la que ha llegado (sentencia Airtours/Comisión, antes citada, apartado 63). Dado que normalmente se considera que los efectos de una concentración de tipo conglomerado son neutros, e incluso beneficiosos, para la competencia en los mercados afectados, tal como lo indica, en el presente asunto, la doctrina económica citada en los análisis adjuntos a los escritos procesales de las partes, la demostración de que una concentración de este tipo tiene efectos de conglomerado contrarios a la competencia requiere un examen preciso, respaldado por pruebas sólidas, de las circunstancias que supuestamente producirán dichos efectos (véase, por analogía, la sentencia Airtours/Comisión, antes citada, apartado 63).

156 En el presente asunto, el apalancamiento practicado desde el mercado del cartón aséptico que describe la Decisión impugnada no sólo se traduciría en la posibilidad de que la nueva entidad recurriera a prácticas tales como asociar las ventas de equipos y de productos consumibles para el envasado en cartón con las de equipos de envasado en PET, incluso mediante ventas forzadas (considerandos 345 y 365), sino también, en primer lugar, en la probable adopción de precios predatorios por la entidad nacida de la concentración («predatory pricing», considerando 364, citado en el apartado 49 *supra);* en segundo lugar, en guerras de precios y, en tercer lugar, en la concesión de descuentos por fidelidad. Recurriendo a estas prácticas, la nueva entidad podría asegurarse de que, en la medida de lo posible, sus clientes en los mercados del cartón acudieran a Sidel para satisfacer sus eventuales necesidades en equipos para el PET. A este respecto procede señalar que la Decisión impugnada hace constar que Tetra ocupa una posición dominante en los mercados del cartón aséptico, es decir, en el mercado de sistemas de envasado en cartón aséptico y en el de cartones asépticos (considerando 231, véase el apartado 40 *supra),* conclusión que la demandante no discute.

157 Es preciso recordar que, según reiterada jurisprudencia, cuando una empresa ocupa una posición dominante está obligada, en su caso, a adaptar consecuentemente su comportamiento para no obstaculizar la competencia efectiva en el mercado, con independencia de la posible adopción de una decisión a tal fin por

la Comisión (sentencia del Tribunal de Justicia de 9 de noviembre de 1993, 322/81, Michelin/Comisión, Rec. p. 3461, apartado 57; sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 10 de julio de 1990, Tetra Pak/Comisión, T-51/89, Rec. p. II-309, apartado 23, y de 22 de marzo de 2000, Coca-Cola/Comisión, asuntos acumulados T-125/97 y T-127/97, Rec. p. II-1733, apartado 80).

158 Procede señalar además que, en respuesta a las preguntas que el Tribunal de Primera Instancia le formuló en la vista, la Comisión no negó que, si Tetra recurriera a las prácticas de apalancamiento descritas más arriba, ello podría constituir un abuso de la posición dominante preexistente de Tetra en los mercados del cartón aséptico. Lo mismo podría decirse en el supuesto de que la nueva entidad se negara a participar en la instalación y en la realización de las transformaciones necesarias en las máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel, a proporcionar un servicio postventa o a respetar las condiciones de garantía de dichas máquinas en el caso de que fueran vendidas por convertidores, puntos sobre los que la Comisión expresó sus inquietudes en su escrito de contestación. Sin embargo, según la Comisión, el hecho de que un comportamiento pueda constituir una infracción autónoma del artículo 82 CE no impide que ella lo tome en cuenta al valorar todas las modalidades de apalancamiento que una operación de concentración hará posibles.

159 A este respecto procede observar que, aunque el Reglamento prohíbe las operaciones de concentración que creen o refuercen una posición dominante y que tengan efectos contrarios a la competencia significativos, tales requisitos no presuponen la demostración de que la entidad nacida de la concentración adoptará, a raíz de la misma, un comportamiento abusivo y por consiguiente ilícito. Pese a que no puede presumirse, por tanto, que las empresas que participan en una concentración de tipo conglomerado no respetarán el Derecho comunitario, la Comisión no puede excluir dicha posibilidad al llevar a cabo el control de las concentraciones. En consecuencia, cuando al analizar los efectos de una concentración de este tipo la Comisión se base en comportamientos previsibles que pueden constituir en sí mismos abusos de una posición dominante preexistente, incumbe a dicha institución valorar si es probable que la entidad nacida de la concentración adopte dichos comportamientos pese a que están prohibidos o si, por el contrario, la ilegalidad de esos comportamientos o el riesgo

de que sean descubiertos hacen poco probable dicha estrategia. Aunque en dicha valoración conviene tener en cuenta los incentivos para la adopción de comportamientos contrarios a la competencia, como los que suponen para Tetra las previsibles ventajas comerciales en los mercados de equipos para el PET en el presente asunto (considerando 359), la Comisión está obligada igualmente a analizar en qué medida dichos incentivos podrían verse reducidos, o incluso eliminados, como consecuencia de la ilegalidad de dichos comportamientos, de la posibilidad de que sean descubiertos y reprimidos por las autoridades competentes, tanto a nivel comunitario como nacional, y de las sanciones pecuniarias que podrían acarrear.

160 Como la Comisión no procedió a una apreciación de este tipo en la Decisión impugnada, de ello se deduce que, en la medida en que la apreciación de la Comisión se haya basado en la posibilidad, o incluso en la probabilidad, de que Tetra adopte comportamientos de este tipo en los mercados del cartón aséptico, procede rechazar sus conclusiones al respecto.

161 Además, el hecho de que la demandante propusiera compromisos relativos a su comportamiento futuro es también un dato que la Comisión habría debido tener en cuenta necesariamente al valorar la probabilidad de que la nueva entidad se comportara de un modo tal que permitiera la creación de una posición dominante en uno o varios de los mercados de equipos para el PET pertinentes. Ahora bien, no se deduce de la Decisión impugnada que la Comisión tomase en consideración las implicaciones de dichos compromisos al analizar la futura creación de dicha posición dominante mediante las prácticas de apalancamiento previstas.

162 Se deduce de las consideraciones precedentes que es necesario examinar si la Comisión basó en pruebas suficientemente sólidas su análisis prospectivo de la probabilidad de un apalancamiento practicado desde los mercados del cartón aséptico y de las consecuencias de dicho apalancamiento para la nueva entidad. Al proceder a dicho examen únicamente deben tenerse en cuenta, en el presente

asunto, los comportamientos que no serían ilegales o, al menos, que probablemente no lo serían. Además, como la posición dominante prevista sólo se materializaría tras cierto lapso de tiempo, entre hoy y 2005 según la Comisión, el análisis prospectivo de esta última debe ser, sin perjuicio de su margen de apreciación, particularmente plausible.

b) Alegaciones de las partes

i) Sobre la posibilidad de practicar un apalancamiento

163 La demandante alega que la Comisión no ha demostrado que la nueva entidad estará en condiciones de adoptar prácticas de apalancamiento que le permitirán alcanzar una posición dominante en los mercados de equipos de envasado en PET, en particular en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras de alta y baja capacidad.

164 La demandante comienza subrayando que la Comisión ha reconocido que el equipo de envasado en PET y el equipo de envasado en cartón no son productos complementarios, en el sentido económico del término, sino más bien sustitutivos desde el punto de vista técnico (considerando 345). Sin embargo, en tal caso, y en contra de lo que afirma la Comisión, el incentivo económico para el apalancamiento es menor que cuando los productos son complementarios. En efecto, en primer lugar, el incentivo para asociar las ventas de los diferentes productos es evidentemente menor en este supuesto. En segundo lugar, no existe una superposición significativa entre las clientelas de los dos productos. En tercer lugar, a su juicio, la falta de complementariedad entre los productos de que se trata impide levantar barreras, debido a la incompatibilidad de las máquinas de cartón de Tetra con las máquinas estiradoras-sopladoras ofrecidas por fabricantes distintos de Sidel.

165 Según la demandante, la posición de la Comisión resulta especialmente sorprendente si se tiene en cuenta que en la práctica seguida en sus decisiones

anteriores siempre ha justificado sus inquietudes en cuanto a los efectos de conglomerado basándose en la complementariedad de los productos [véanse, entre otras, las Decisiones de la Comisión de 18 de enero de 1991 (asunto IV/M.0050 — AT&T/NCR) (DO 1991, C 16, p. 20), de 13 de diciembre de 1991 (asunto IV/M.164 — Mannesmann/VDO) (DO 1992, C 88, p. 13), de 8 de noviembre de 1996 (asunto IV/M.836 — Gillette/Duracell) (DO 1996, C 364, p. 4) y de 29 de septiembre de 2000 (asunto COMP/M.1879 — Boeing/Hughes), por las que se declaran compatibles con el mercado común las correspondientes concentraciones, así como la Decisión de 3 de julio de 2001 por lo que se declara una concentración incompatible con el mercado común (asunto COMP/M.2220 — General Electric/Honeywell)].

166 A su juicio, la demostración del apalancamiento basada en el futuro crecimiento de los mercados del PET no es convincente. En efecto, la sustitución del cartón por el PET no constituirá un factor significativo de crecimiento de dichos mercados, pues la mayoría de los productos actualmente envasados en PET no pueden envasarse en cartón. Los productos que pueden envasarse o en cartón o en PET sólo constituyen un 5 % del total del PET utilizado. Además, el envasado en PET de la cerveza presenta las mayores perspectivas de crecimiento debido al posible abandono del envasado en vidrio.

167 Por lo demás, según la demandante, los grandes clientes, que son, en su mayor parte, los únicos que utilizan simultáneamente envases de cartón y envases de PET, serían capaces de resistir a un eventual apalancamiento.

168 La Comisión alega que la concentración crearía unas condiciones estructurales propicias al apalancamiento, y basa esta afirmación en diversos datos: en primer lugar, en la posición dominante de Tetra en los mercados del cartón aséptico y la posición de liderazgo de Sidel en el mercado de equipos de envasado en PET; en segundo lugar, en la escasísima importancia de las posiciones de los competidores de Tetra y de Sidel en dichos mercados y, en tercer lugar, en lo que se conoce como la ventaja «del que llega primero» («first-mover advantage»), ventaja de la que disfrutaría la nueva entidad debido a su fuerte presencia en el segmento de los

productos sensibles comunes a los mercados del cartón y del PET. La Comisión hace hincapié igualmente en la fortaleza financiera de la nueva entidad, que sería muy superior a la de sus competidores, en su alto grado de integración vertical, a pesar de los compromisos, y en su alto grado de experiencia y de «know-how» en materia de envasado aséptico.

169 En opinión de la Comisión, el apalancamiento no sólo es posible cuando los productos de que se trata son «complementarios» en el sentido económico del término, sino también cuando son «comercialmente complementarios», es decir, cuando son productos consumidos por el mismo grupo de clientes. Así ocurre por ejemplo cuando los productos que se trata están emparentados y pertenecen a mercados muy próximos, como ocurre en el presente asunto. El examen del apalancamiento en productos comercialmente asociados (como el whisky y la ginebra o las vitaminas para diferentes necesidades fisiológicas) constituye un planteamiento que ha recibido el apoyo de la jurisprudencia (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, T-30/89, Rec. p. II-1439, confirmada en casación por la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de marzo de 1994, Hilti/Comisión, C-53/92 P, Rec. p. I-667, y sentencias Tetra Pak II, antes citadas).

170 La Comisión alega que, como Tetra ocupa una posición dominante indiscutible en los mercados del cartón aséptico y los clientes continuarán reclamando este tipo de envases para trabajar en paralelo con las nuevas cadenas de envasado en PET durante el período de transición al PET, resulta evidente la capacidad de la demandante para aplicar prácticas de apalancamiento a los «clientes perdidos» cuando se produzca esta futura transición.

171 En cuanto a la superposición de las clientelas de las empresas que participan en la concentración, a pesar de que la mayoría de los productores de productos sensibles utilizan actualmente el cartón, la futura superposición potencial entre el envasado en cartón y el envasado en PET sería de alrededor del 100 % si se descubrieran tecnologías de barrera que permitieran utilizar comercialmente el PET para todos estos productos.

172 La Comisión sostiene que las previsiones de crecimiento del PET utilizadas en la Decisión impugnada (véanse los apartados 32 y 33 *supra)* se basan en un análisis prudente de los estudios de PCI, Warrick y Pictet (en lo sucesivo, «estudios independientes») y en un conjunto sólido y coherente de pruebas obtenidas por ella en su investigación de mercado general (considerandos 141 a 143).

173 Entre otros factores propicios al apalancamiento, la Comisión subraya que, habida cuenta de la importancia de la transición del cartón al PET, a la nueva entidad le correspondería un papel de líder, dada la posición dominante cuasimonopolística que Tetra ocupa en el segmento del cartón aséptico.

ii) Sobre los efectos de cierre del mercado

174 Según Tetra, como es «improbable» (considerando 367) que la nueva entidad recurra a la venta asociada o agrupada, las preocupaciones de la Comisión se deben en realidad a la capacidad de la nueva entidad para emplear mecanismos indirectos, tales como «incentivos» o «presiones» (considerando 364), con el propósito de cerrar los mercados de PET. Sin embargo, tales mecanismos no son contrarios a la competencia en la medida en que no excluyan de los mercados de equipos para el PET de que se trata a los demás competidores. A su juicio, la demostración de la Comisión a este respecto es insatisfactoria.

175 Sostiene así, en primer lugar, que la Comisión cometió un error al distinguir los mercados en función del producto final que se va a envasar. La definición de estos mercados pretendidamente distintos es también errónea, porque las máquinas estiradoras-sopladoras son genéricas y pueden utilizarse para cualquiera de los productos sensibles. Tetra declaró en la vista a este respecto que las máquinas estiradoras-sopladoras pueden ser modificadas a bajo coste para adaptarse al producto que se va a envasar. Según ella, las máquinas combinadas y las de llenado en caliente se utilizan muy poco en el sector de los productos sensibles.

176 En segundo lugar, el segmento de productos sensibles sólo constituye una pequeña parte de la totalidad de las actividades de envasado en PET. Así pues, según Tetra, aunque la nueva entidad intentara marginalizar a los competidores actuales de Sidel en el mercado de máquinas de envasado de productos sensibles, ello no le permitiría reducir significativamente los recursos financieros de éstos.

177 En tercer lugar, aunque las previsiones de fuerte crecimiento para los productos sensibles anunciadas por la Comisión sean correctas, Tetra afirma que es poco probable que la concentración eliminara el incentivo para que los competidores de Sidel, y en particular SIG, continuaran expandiéndose.

178 En cuarto lugar, Tetra recalcó en la vista que los obstáculos técnicos (principalmente las tecnologías de barrera para la luz y para el oxígeno) no afectan a todos los productos sensibles del mismo modo. Así, ya han desaparecido los problemas técnicos que planteaba el envasado en PET de las BSF y de las bebidas a base de té o café. Por lo tanto, cualquier empresa presente en el segmento de productos no sensibles podría entrar en los segmentos de productos sensibles que no plantean exigencias técnicas específicas. En cuanto a los segmentos en los que se utiliza la tecnología de barrera, la nueva entidad no sería la única que podría ofrecer las tecnologías de barrera necesarias, ya que sólo controla un [10 % a 20 %] del mercado específico de estas tecnologías.

179 En quinto lugar, se ha sobreestimado, a su juicio, la importancia de la superposición existente entre las clientelas de Tetra y de Sidel. En los pocos casos en que existe superposición se trata de clientes que disponen de un significativo poder de compra, lo que les permitiría resistir a eventuales presiones.

180 La Comisión alega que el artículo 2, apartado 3, del Reglamento no exige que se pruebe que la concentración prevista dará lugar a la expulsión definitiva de los competidores. El criterio jurídico pertinente consiste en realidad en determinar si

los competidores resultarán marginalizados, es decir, si la nueva entidad estaría en condiciones de comportarse con un grado apreciable de independencia frente a sus competidores y a sus clientes y, en definitiva, frente a los consumidores (sentencia Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartados 38 y 39).

181 En su opinión, la Decisión impugnada ya analizó y desestimó, acertadamente, la argumentación de Tetra tendente a demostrar que los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras para productos sensibles y para productos no sensibles no eran mercados distintos (considerandos 176 a 188 y 346 a 358). Incluso las máquinas estiradoras-sopladoras supuestamente «genéricas» deben ser considerablemente modificadas para readaptarse a su utilización final específica, que requiere complejos componentes adicionales. A su juicio, la segmentación del mercado de equipos para el PET en submercados separados, y en particular la distinción entre productos sensibles y no sensibles, está justificada (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 21 de octubre de 1997, Deutsche Bahn/Comisión, T-229/94, Rec. p. II-1689, apartado 56)

182 En cuanto a la discriminación de precios, la Comisión alega que las pruebas aportadas demuestran que Sidel ya ha practicado en el pasado una discriminación de precios en función de la utilización final.

183 Según la Comisión, la Decisión impugnada está en lo cierto al afirmar que los competidores podrían perder el incentivo para desarrollarse en el sector de los productos sensibles. La práctica totalidad del mercado de equipos para el PET no les resulta aún accesible, puesto que los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras están muy concentrados y Sidel ostenta una cuota de mercado de aproximadamente un [60 % a 70 %]. Los competidores que quedaran tras la concentración no estarían en condiciones de reforzar su presencia en el sector de los productos sensibles a causa de las barreras a la entrada de naturaleza técnica, comercial y estratégica.

184 En cuanto a la barrera técnica, la Comisión enumera diversos componentes adicionales necesarios, según ella, para que una máquina estiradora-sopladora pueda utilizarse en una cadena de envasado en PET para productos sensibles, al

tiempo que sostiene, en particular en la vista, que una instalación verdaderamente aséptica requiere igualmente complejas tecnologías de barrera para el oxígeno en el caso de los zumos, BSF y bebidas a base de té o café y, en el caso de los PLL, una barrera adicional para la luz.

185 En cuanto a la barrera comercial, los productores de productos sensibles no quieren asumir riesgos con suministradores de equipos de envasado en PET aséptico que no gocen de una sólida reputación, debido al alto riesgo de contaminación. La indiscutible reputación de Tetra en el envasado aséptico constituiría una ventaja muy importante para la nueva entidad.

186 También existe, según la Comisión, una importante barrera estratégica a la entrada en el mercado del PET para productos sensibles como consecuencia del hecho de que más del [80 % a 90 %] de los productores de leche UHT (es decir, aséptica) son en la actualidad clientes de Tetra en los mercados del cartón. Según la Decisión impugnada, la clientela de Tetra cubre la práctica totalidad del mercado de PLL y de zumos (considerando 361). La nueva entidad tendría pues en estos sectores la considerable ventaja de ser «la que llega primero». A esto se suma el hecho de que la nueva entidad tendría una amplia base de clientes, una enorme fortaleza financiera, considerables capacidades de investigación y desarrollo y una importante presencia en tres materiales de envasado, el cartón, el PET y el PEAD, todos ellos utilizados, en diferentes proporciones, para el envasado de los productos sensibles.

187 En la vista, la Comisión recalcó la gran fortaleza de la posición que ocupa Sidel en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad (es decir, las capaces de soplar más de 8.000 botellas por hora —en lo sucesivo, «b.p.h.»—), en el que dispone hoy día de la máquina más potente del mercado, con una capacidad de más de [...] b.p.h. También puso de relieve la fortaleza de Sidel en el sector de las máquinas de baja capacidad que ocupan la posición más alta en este segmento del mercado, es decir, las que se encuentran justo por debajo del límite de las 8000 b.p.h. y utilizan una tecnología rotatoria comparable a la utilizada en las máquinas de alta capacidad.

c) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

188 Es preciso comenzar señalando que se deduce de la Decisión impugnada (en particular de los considerandos 213 y 389, citados en los apartados 39 y 54 *supra)* que la valoración que la Comisión hace del apalancamiento desde el punto de vista de la competencia parte del postulado de que se crearía de inmediato una estructura de mercado que conferiría a la entidad nacida de la concentración la motivación y las herramientas necesarias para transformar en una posición dominante su actual posición de liderazgo en los mercados de equipos de envasado en PET, en particular en el de las máquinas estiradoras-sopladoras de baja y de alta capacidad utilizadas para los productos sensibles. Del pliego de cargos (punto 289) y de la Decisión impugnada (considerando 328, citado en el apartado 45 *supra)* también se deduce que la posición dominante en los mercados de equipos de envasado en PET en un futuro próximo podría alcanzarse mediante un apalancamiento practicado a partir de la posición dominante de Tetra en los mercados del cartón aséptico, más que de la posición que actualmente ocupa Sidel en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras.

189 Procede indicar, en primer lugar, que la demandante acepta en buena medida la definición de los mercados pertinentes. Así pues, es preciso distinguir el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras, subdividido a su vez en máquinas de baja y de alta capacidad en función del número de b.p.h. (considerando 167), el mercado de las tecnologías de barrera (considerandos 189 a 191), el mercado de las máquinas de llenado de PET, subdividido a su vez en máquinas asépticas y no asépticas (considerando 201), el mercado de preformas de PET (considerando 206) y los mercados de equipos auxiliares, de equipos de envasado para la distribución y de servicios conexos a los diversos sectores de que se trata (considerando 257).

190 En cambio, la demandante impugna la subdivisión de los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras en función de su utilización final, y en particular la identificación de un mercado específico para los productos sensibles de que se trata (considerando 188), a saber, los «productos comunes» a los mercados del cartón y del PET (considerando 45). Para impugnar esta subdivisión, Tetra alega

esencialmente que las máquinas estiradoras-sopladoras tienen un carácter genérico y no se fabrican para usos específicos. De ello se deduce, en su opinión, que un apalancamiento que tuviera por objetivo las ventas de máquinas estiradoras-sopladoras no podría tener éxito a causa del gran número de competidores presentes, en especial en el mercado de máquinas de baja capacidad. Por consiguiente, esta impugnación no será examinada hasta un momento posterior, al valorar las consecuencias previsibles de un eventual apalancamiento en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras.

191 Conviene comenzar por analizar si la realización de la concentración permitiría, al menos en principio, que la nueva entidad practicase un apalancamiento.

i) Sobre la posibilidad de practicar un apalancamiento

192 El análisis de la Comisión sobre el previsible apalancamiento que la concentración modificada haría posible se basa en datos en gran medida objetivos y bien acreditados. En lo que respecta a los estrechos vínculos entre los mercados de equipos de envasado en cartón y de equipos de envasado en PET, el análisis se basa en una serie de datos que, considerados en conjunto, demuestran de un modo jurídicamente suficiente la conclusión de la Comisión: los dos mercados pertenecen al mismo sector industrial; el PET pueden utilizarse para envasar la mayoría de los productos que se envasan en envases de cartón, a saber, los productos sensibles, hasta el punto de que dicho material puede considerarse un sustitutivo imperfecto del cartón; los principales suministradores de envases de cartón, a saber, Tetra (al menos hasta la venta de sus inversiones en preformas de PET y la cesión de sus inversiones en Dynaplast), SIG y Elopak, están todos presentes en los mercados de PET; hay clientes que demandan simultáneamente máquinas de envasado en cartón y máquinas estiradoras-sopladoras y su número aumentará inevitablemente en el futuro, según las previsiones de crecimiento de la utilización del PET para los productos sensibles (considerando 329).

193 En lo que respecta al crecimiento del sector del PET, la demandante reconoce, tal como indica la Decisión impugnada (considerando 72) y como ella misma ha

confirmado en la vista, que se espera un cierto crecimiento para productos sensibles tales como las BSF y las bebidas a base de té o café. En cambio la demandante pone en duda el nivel de crecimiento previsto para los demás productos sensibles y critica que la Comisión se negara a tener en cuenta los efectos del previsible crecimiento de la utilización del PET para el envasado de la cerveza.

194 Al rechazar en la Decisión impugnada la alegación de las empresas que participan en la concentración de que la utilización del PET no experimentará un crecimiento significativo entre hoy y 2005 debido a las limitaciones técnicas, la Comisión se basó igualmente en datos convincentes. Se deduce de la Decisión impugnada (en especial, considerandos 73 a 88) que las técnicas de llenado aséptico y las tecnologías de barrera actualmente disponibles permiten utilizar el PET para todos los productos sensibles y que seguirán mejorando. En el presente asunto, el principal obstáculo para el desarrollo de dichas técnicas lo constituyen las dificultades comerciales que actualmente plantea su aplicación, en especial en el caso de los PLL.

195 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión ha demostrado de un modo jurídicamente suficiente que es previsible que el sector del PET experimente un crecimiento que hará posible el apalancamiento anunciado. Sin embargo, el nivel de crecimiento esperado para los diferentes productos sensibles deberá analizarse posteriormente, cuando se examine la afirmación de la Comisión de que dicho crecimiento incitará a la nueva entidad a practicar tal apalancamiento.

196 El Tribunal de Primera Instancia no considera convincente la argumentación de la demandante según la cual no existe posibilidad alguna de hacer palanca en un mercado partiendo de otro distinto cuando el producto de uno de los mercados y el producto del otro son meros sustitutivos técnicos, como ocurre en el presente asunto. Se deduce por analogía de la sentencia Hoffmann La Roche/Comisión, antes citada, y de las sentencias de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, antes citada, y de 2 de marzo de 1994, Hilti/Comisión, antes citada, que es posible practicar un apalancamiento cuando los productos de que se trata son

productos que el cliente considera apropiado utilizar simultáneamente con el mismo propósito, en el presente caso el envasado de ciertos tipos de bebidas. No desvirtúa esta apreciación la práctica seguida por la Comisión en anteriores decisiones suyas a la que Tetra ha hecho referencia (véase el apartado 165 *supra*), dado que dichas decisiones se referían a concentraciones cuyas circunstancias de hecho eran muy diferentes de las del presente asunto. En el caso de autos, la Comisión no ha cometido error alguno al basarse en datos tales como la utilización de los productos de que se trata por un mismo grupo de clientes, a saber, los productores de productos sensibles, con un mismo propósito, a saber, el envasado de dichas bebidas, y el hecho, que la demandante no niega, de que la investigación de mercado realizada por la Comisión confirma el deseo de dichos productores de utilizar a la vez los dos tipos de envases. A este respecto la Comisión recalcó con acierto que, para estos productores, la cuestión de en qué medida necesitan utilizar el PET es esencialmente una decisión de marketing, aunque el problema del coste no pueda ignorarse (considerando 333). Por lo tanto, como la Comisión señaló en la vista, todo parece indicar que estarán poco dispuestos a renunciar por completo al cartón, pero experimentarán probablemente la necesidad de pasar al PET una parte de su producción, lo que corrobora la conclusión de que los productos de que se trata en el presente asunto están asociados.

197 Dadas estas circunstancias, y habida cuenta de la posición dominante muy consolidada que Tetra ocupa en los mercados del cartón aséptico, con una cuota de mercado de alrededor del 80 % (considerando 219), y de su posición dominante en el mercado global del envasado en cartón, es decir, en los mercados del cartón aséptico y no aséptico considerados conjuntamente, con una cuota de aproximadamente un [60 % a 70 %] (considerando 231), está claro que un buen porcentaje de los productores de productos sensibles que decidirán reemplazar el cartón por PET en una parte de su producción son actualmente clientes de Tetra. La Decisión impugnada observa, en particular en lo que respecta a los PLL, y sin que la demandante discuta este punto, que «se espera que el consumo de leche en pequeñas botellas y el de leche aromatizada, por ejemplo, aumenten rápidamente» y que «la capacidad de envasado de dichos productos no debe reemplazar necesariamente a la capacidad existente» (considerando 99). Al concluir, al menos en lo que respecta a la instalación de nuevas líneas de producción en las industrias lácteas, que no es seguro que los costes de la transición al PET provoquen necesariamente un retraso excesivo en el desarrollo de la utilización del PET, la Comisión no ha cometido un error manifiesto de apreciación. Por lo

tanto, dicha institución actuó correctamente al poner de relieve que la nueva entidad disfrutaría de la ventaja «del que llega primero» en estos productos. A todo esto hay que añadir la fortaleza financiera de las empresas que participan en la concentración, en especial la de Tetra, la excepcional reputación de Tetra y la muy buena reputación de Sidel en los mercados del cartón y del PET, respectivamente, así como la amplia gama de productos y servicios que ofrecen, incluido el servicio posventa.

198 La alegación de la demandante de que no existe una superposición significativa de las clientelas de las empresas que participan en la concentración no pone en entredicho la capacidad de la nueva entidad para aplicar prácticas de apalancamiento. La Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al considerar, basándose en la superposición observada en la actualidad y a la vista de las previsiones de crecimiento de la utilización del PET para los productos sensibles, que el número de clientes que utilizan al mismo tiempo equipos de envasado en cartón y en PET aumentará y que, al menos teóricamente, podría dar lugar a una superposición muy significativa en el campo del envasado de productos sensibles (considerando 341).

199 Por consiguiente, la Comisión no incurrió en un error manifiesto de apreciación al considerar que la nueva entidad tendría la posibilidad de practicar un apalancamiento.

200 Procede por tanto examinar si el previsible crecimiento de la utilización del PET incitará a la nueva entidad a recurrir a dicha posibilidad, tal como afirma la Comisión.

ii) Nivel de crecimiento probable

201 Se deduce de la Decisión impugnada, y así lo confirmó la Comisión en la vista, que el incentivo para que la nueva entidad practique un apalancamiento depende en buena medida del nivel de crecimiento previsto en los mercados del PET. Por

consiguiente, es preciso examinar si el volumen previsible de productos sensibles envasados en PET entre hoy y 2005, comparado con el futuro volumen total de productos envasados en PET, hace improbable dicho incentivo o al menos reduce significativamente su probabilidad, como sostiene la demandante.

202 Según la Comisión, «la utilización del PET en los segmentos de productos comunes aumentará significativamente en los próximos cinco años» (considerando 103). Para analizar dicho crecimiento, la Comisión no se basó únicamente en su propia investigación de mercado, sino también en el estudio de Canadean y en los estudios independientes (considerando 104). Procede examinar primero las previsiones pertinentes formuladas en dichos estudios.

203 Para el periodo comprendido entre 2000 y 2005, el estudio de Canadean prevé que la utilización de PET aumentará en un 0,7 % en el envasado de PLL y en un 0,6 % en el envasado de zumos (cuadro 5, considerando 105). Para las BSF y las bebidas a base de té o café prevé «un crecimiento más rápido», de un 1,5 % y de un 5,1 %, respectivamente (considerando 107). La Comisión cita igualmente un estudio independiente sobre la penetración del PET en el segmento de los zumos que Canadean realizó en 2000. Según la Comisión, aunque dicho estudio demuestra que en el año 2000 el PET podía calificarse de «inexistente» en dicho sector, «si Europa sigue el ejemplo de otras regiones, su potencial de crecimiento es enorme» (considerando 126).

204 En el estudio de PCI, titulado «Potencial del PET para el envasado de productos lácteos líquidos — 2001» («The Potential for PET in the Packaging of Liquid Dairy Products — 2001»), se afirma que probablemente el PET no conquistará nuevas cuotas de mercado en leche UHT y que llegará a suponer un 9,2 % del mercado de leche fresca no aromatizada y un 25 % del mercado de las demás bebidas a base de leche, a saber, leche aromatizada y bebidas a base de leche o de yogur. En cuanto al sector de leche fresca de gama baja, el estudio de PCI no prevé que el PET «tenga mucho éxito a la hora de reemplazar a los actuales envases —esencialmente cartón y PEAD—, sobre todo porque se trata de un segmento que es en conjunto muy sensible al precio» (PCI, p. 12, citado en el considerando 179).

205 El estudio de Warrick, denominado «Estudio de Warrick sobre los mercados de envasado, "Mercados de envasado aséptico en el mundo y en Europa occidental — 2000"» (Warrick Research Report Packaging Markets, «Aseptic Packaging MarketsWorld and Western Europe — 2000»), prevé, para el periodo comprendido entre 1999 y 2003, un crecimiento de un 2,4 % anual en este mercado, hasta llegar a un total de 28.000 millones de litros envasados (Warrick, p. 4). Al tiempo que afirma que la leche y los zumos representan aproximadamente un 80 % del volumen de productos envasados en condiciones de asepsia (véase también el considerando 131), prevé un crecimiento anual de alrededor de un 0,8 % para la leche UHT y de un 1 % para la leche aromatizada, y un pequeño retroceso para otras bebidas a base de leche (Warrick, p. 6). Según sus previsiones, el envasado aséptico aumentará alrededor de un 50 % en el periodo comprendido entre 1999 y 2003, y dicho crecimiento beneficiará esencialmente al PET, cuyo uso podría multiplicarse por dos hasta llegar a 2.000 millones de envases anuales (Warrick, p. 32; véase igualmente el considerando 136). Dicho crecimiento se concentrará principalmente en el té listo para beber (Warrick, p. 16). Sin embargo, son los envases en cartón aséptico los que representan un 70 % del total de envases, y un 90 % de los productos envasados en términos de volumen (Warrick, p. 15). Se prevé un incremento en la utilización de este tipo de envases de aproximadamente un 2 % anual, hasta alcanzar 30.800 millones de envases en 2003. La aplicación ideal de los envases en PET asépticos serán los productos de gama alta que no requieren una barrera total, como las bebidas a base de té o café (incluidas las bebidas isotónicas) y posiblemente los zumos y bebidas a base de zumos (Warrick, p. 4). Por consiguiente, la mayor parte del crecimiento previsto se concentrará en dichos productos (Warrick, p. 32).

206 Según el estudio de Pictet, titulado «Informe de los analistas de Pictet, "Máquinas de envasado en Europa — La transición al PET" — Septiembre de 2000», («Analysts' Report, Pictet "European Packaging Machinery, Move into PET" — september 2000»), el PET presenta ventajas para el llenado a gran escala de productos de consumo tales como el agua mineral y las bebidas gaseosas, y la futura demanda mundial de PET aumentará en un 10 % anual, en buena medida gracias a la utilización de botellas de PET para los productos sensibles al oxígeno (Pictet, pp. 5 y 12). Según dicho informe, «los envases en PET presentan ventajas comparativas evidentes con respecto al cartón aséptico [y es de esperar que] el plástico gane rápidamente terreno al cartón» (Pictet, p. 11; véase también el considerando 138). Mientras que no se ofrece ninguna cifra sobre el aumento en la utilización de PET para la leche, para los zumos se prevé un crecimiento del 12 al 25 % en el periodo comprendido entre 1996 y 2006.

207 Al igual que el pliego de cargos (punto 90), la Decisión impugnada señala que la investigación de mercado efectuada por la Comisión demuestra que «las terceras empresas se han mostrado muy optimistas en cuanto al futuro crecimiento del PET una vez que las mejoras en tecnologías de barrera se hagan realidad» (considerando 143). En dicha hipótesis, un gran número de empresas esperan un crecimiento superior al 50 % para la leche y los zumos, a expensas del cartón, entre hoy y 2005. En la vista, la Comisión precisó al respecto que no compartía este grado de optimismo, sino que por el contrario había preferido unas previsiones mucho más prudentes (véase el apartado 33 *supra*).

208 La Decisión impugnada menciona igualmente algunas previsiones anteriores de Tetra y de Sidel. Así, en una presentación efectuada en mayo de 2000, esta última empresa indicó que preveía que las ventas de PET para zumos y bebidas a base de té o café aumentarían en más de [...] (considerando 139), mientras que el presidente de Sidel declaró, en una entrevista concedida al periódico PET Planet y publicada ese mismo mes, que preveía un crecimiento de un [...] % debido a las «nuevas aplicaciones del material para la cerveza, la leche, los zumos de frutas...» (considerando 139). En cuanto a Tetra, en la Decisión impugnada se cita su previsión de un crecimiento anual del mercado de envasado en PET aséptico de un [20 % a 30 %] durante los próximos años (considerando 140).

209 Basándose en estos datos, la Comisión prevé un importante crecimiento en los segmentos de PLL y de zumos en el periodo comprendido entre 2000 y 2005, al cabo del cual el PET tendría como mínimo una cuota de mercado comprendida entre un 10 % y un 15 % en leche fresca y de un 25 % en leche aromatizada y bebidas a base de leche (véase el apartado 33 *supra*). En lo relativo a la leche UHT, que supone aproximadamente la mitad del mercado de la leche, la Comisión reconoce que el futuro crecimiento del PET «no es seguro» (considerando 147), pero prevé sin embargo que alcanzará el 1 %. Partiendo de la cuota de mercado más alta prevista para la leche fresca, de un 15 %, y de sus previsiones para las demás bebidas a base de leche, la Comisión llega a la conclusión de que en 2005 se envasarán en PET aproximadamente 3.000 millones de litros al año, o sea, un 9 % del mercado europeo de PLL (véase el apartado 33 *supra*). En lo relativo a los zumos, la Comisión prevé un crecimiento que permitirá alcanzar una cuota de un 20 % del mercado total en 2005, pero reconoce al mismo tiempo que dicho crecimiento se deberá sobre todo al paso del

vidrio al PET. En lo relativo a las BSF y a las bebidas a base de té o café, considera que el PET continuará ganando cuota de mercado a expensas del cartón, hasta alcanzar un 30 % en cada uno de los segmentos entre hoy y 2005.

210 En la vista, la Comisión precisó que su razonamiento no se basa en la exactitud y precisión de sus previsiones, en la medida en que se acepte que el crecimiento futuro será significativo. Reconoció igualmente que, dada la incertidumbre subsistente sobre la posibilidad de utilizar comercialmente las tecnologías de barrera necesarias, no puede insistir en que se producirá un crecimiento significativo del PET para el mercado de la leche UHT, y que incluso el escaso crecimiento previsto en la Decisión impugnada podría resultar exagerado. Sin embargo, hizo hincapié en que sus previsiones de un fuerte crecimiento entre hoy y 2005 de la utilización de PET para leche fresca, zumos, BSF y, en particular, bebidas a base de té o café son totalmente verosímiles.

211 El Tribunal de Primera Instancia constata que no puede afirmarse que la utilización del PET vaya a aumentar realmente en el mercado de la leche UHT, que supone aproximadamente la mitad del mercado de PLL.

212 En cuanto al resto del mercado de PLL, procede observar que el informe de PCI, único estudio independiente centrado en el mercado de los PLL, prevé un crecimiento de la utilización del PET gracias al cual éste alcanzará en 2005 una cuota de un 9,2 % en el mercado de leche fresca no aromatizada (PCI, p. 64). A esto hay que añadir que, en lo que respecta al envasado aséptico, el informe de Warrick sólo predice un crecimiento mínimo para la leche aromatizada, de un 1 %, y un ligero retroceso para las demás bebidas a base de leche, mientras que el informe de Pictet no contiene previsiones específicas sobre los PLL. Basándose en estos datos, resulta obligado concluir que la Comisión no ha demostrado que sus previsiones relativas a los PLL se basen en un análisis prudente de los estudios independientes o en un conjunto sólido y coherente de pruebas obtenidas por ella en su investigación de mercado, por más que lo haya afirmado así en su escrito de contestación. Las estimaciones de crecimiento adoptadas por la Comisión (apartado 209 *supra)* no son, en efecto, muy convincentes. El informe de PCI

es, en cambio, el único dato que podría quizá servir de base a la previsión de que el PET alcanzará entre hoy y 2005 una cuota del 25 % del mercado de las demás bebidas a base de leche (a saber, la leche aromatizada y las bebidas a base de leche o de yogur) (PCI, pp. 63 y 64). Sin embargo, si dicho crecimiento se materializase, el volumen de que se trata sólo aumentaría en 62.000 toneladas en el año 2000, para alcanzar 92.800 toneladas en 2005, aumento no demasiado significativo comparado con los aproximadamente 120 millones de toneladas de leche producidas en la Comunidad cada año (PCI, p. 9). En términos más generales, la Decisión impugnada no explica adecuadamente cómo podría el PET desplazar al PEAD como principal competidor del cartón, sobre todo en el importante sector del envasado de leche fresca, entre hoy y 2005. A este respecto procede señalar que la Comisión no impugna la estimación global de Canadean que atribuye al PEAD un 17,3 % del mercado de PLL en el año 2000 (véase el cuadro 3, considerando 66), ni la previsión de que dicha cifra podría llegar a ser de un 19,5 % entre hoy y 2005 (véase el cuadro 5, considerando 105).

213 En lo relativo a los zumos, la previsión de la Comisión es aún menos convincente. Tras haber reconocido que el crecimiento en este sector se deberá principalmente al paso del vidrio al PET, la Comisión no efectúa análisis alguno del mercado del vidrio. Al faltar este análisis, el Tribunal de Primera Instancia no puede comprobar la exactitud de las previsiones de la Comisión en lo que respecta a los zumos. Dicho análisis habría sido indispensable para permitir a este Tribunal verificar los niveles probables de sustitución del vidrio por cartón, PET y PEAD, principalmente. Tal análisis resultaba especialmente necesario a la vista de las diferencias entre las previsiones formuladas en los estudios de Canadean y de Warrick, por una parte, y en el estudio de Pictet, por otra, en lo relativo al nivel de crecimiento y a los períodos examinados.

214 De ello se deduce que no se han demostrado de un modo jurídicamente suficiente las previsiones de crecimiento formuladas por la Comisión en la Decisión impugnada en lo que respecta a los PLL y a los zumos. Aunque probablemente se producirá cierto crecimiento en dichos segmentos, sobre todo en los productos de gama alta, faltan pruebas convincentes de la magnitud de dicho crecimiento.

215 En cambio, se deduce de los estudios independientes que, con toda probabilidad, entre hoy y 2005 se producirá un aumento significativo en la utilización del PET para el envasado de BSF y de bebidas a base de té o café, incluidas las bebidas isotónicas. Dado que la demandante no impugnó con firmeza en la vista el nivel de crecimiento previsto en la Decisión impugnada, que no está sobrevalorado en comparación con el previsto en dichos estudios, procede concluir que la Comisión no cometió errores a este respecto.

216 No obstante, habida cuenta de que es muy probable un aumento en la utilización del PET entre hoy y 2005, no puede descartarse que exista un incentivo para practicar un apalancamiento, aunque el aumento sea menor de lo que prevé la Comisión. Por consiguiente, procede analizar los métodos de apalancamiento que la nueva entidad podría utilizar.

iii) Sobre los métodos de apalancamiento

217 Los métodos de apalancamiento enumerados en el considerando 364 de la Decisión impugnada (citado en el apartado 49 *supra)* se basan en la posición dominante de Tetra en los mercados del cartón aséptico. Habida cuenta, en particular, del compromiso de Tetra de ceder sus inversiones en el sector de las preformas, el apalancamiento se efectuaría a través de dos tipos de medidas: en primer lugar, mediante presiones orientadas a asociar o agrupar las ventas de equipos y productos consumibles para el envasado en cartón con las de equipos de envasado en PET. Dichas presiones podrían afectar a la clientela de Tetra que necesitara seguir utilizando el envasado en cartón para una parte de su producción, y especialmente a los clientes que hayan firmado con Tetra contratos a largo plazo para el abastecimiento en envases de cartón (considerando 365, citado en el apartado 50 *supra).* En segundo lugar, podrían utilizarse incentivos tales como los precios predatorios, las guerras de precios y los descuentos por fidelidad.

218 Sin embargo, una empresa que ocupa una posición dominante como la que Tetra ostenta en los mercados del cartón aséptico y que recurre sin justificación objetiva a medidas de presión como las ventas forzadas o a incentivos como los precios predatorios o los descuentos por fidelidad incurre normalmente en un abuso de posición dominante. Como el Tribunal de Primera Instancia ha declarado ya, la Comisión no puede justificar una decisión por la que se prohíbe una operación de concentración que le ha sido notificada conforme al Reglamento basándose en la presunción de que es posible que se recurra a tales estrategias, como hizo en la Decisión impugnada (véanse los apartados 154 a 162 *supra)*. De ello se deduce que los métodos de apalancamiento que este Tribunal puede tomar en consideración son únicamente los que no constituyen, o no parecen constituir, un abuso de posición dominante en los mercados del cartón aséptico.

219 Por consiguiente, procede analizar únicamente las estrategias de ventas asociadas o agrupadas que no son en sí mismas ventas forzadas, de concesión de descuentos por fidelidad objetivamente justificados en los mercados del cartón y de ofertas de precios ventajosos para los equipos de envasado en cartón o en PET que no puedan calificarse de predatorios conforme a una reiterada jurisprudencia (sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de julio de 1991, AKZO/Comisión, C-62/86, Rec. p. I-3359, en especial apartados 102, 115, 156 y 157; sentencia de 14 de noviembre de 1996, Tetra Pak/Comisión, antes citada, apartados 41 a 44, por la que se confirma la sentencia 6 de octubre de 1994, Tetra Pak/Comisión, antes citada, y conclusiones del Abogado General Sr. Fennelly en el asunto en el que se dictó la sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de marzo de 2000, Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión, asuntos acumulados C-395/96 P y C-396/96 P, Rec. p. I-1365 y ss., especialmente p. I-1371, puntos 123 a 130). En este contexto debe analizarse si la Comisión tuvo en cuenta el compromiso relativo a la separación entre Sidel y las sociedades del grupo Tetra Pak, ofrecido en principio por un período de 10 años, según el cual no se presentaría ninguna «oferta conjunta sobre productos en cartón Tetra Pak y máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel».

220 Además, como indica la Decisión impugnada, Tetra solicitó a la Comisión que tuviera en cuenta las obligaciones impuestas a dicha empresa por el artículo 3,

apartado 3, de la Decisión 92/163/CEE de la Comisión, de 24 de julio de 1991, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo [82] del Tratado [CE] (IV/31.043 — Tetra Pak II) (DO 1992, L 72, p. 1), que dispone:

«Tetra Pak no practicará precios [predatorios] ni precios discriminatorios y no concederá a ningún cliente, bajo ninguna forma, rebajas de los precios de los productos o condiciones de pago más favorables que no estén justificadas por una contrapartida objetiva. Así, en lo que respecta a los envases de cartón, las rebajas sólo deberán concederse en función de la cantidad de cada pedido, no siendo acumulables para envases de cartón de diferentes clases».

221 De ello se deduce que Tetra puso de manifiesto con claridad su intención de respetar plenamente las especiales obligaciones que el artículo 82 CE le impone en razón de su posición dominante en los mercados del cartón aséptico. Dicha empresa reiteró igualmente que aceptaba todas las obligaciones pertinentes que le fueron impuestas a raíz de la infracción del artículo 82 CE en dichos mercados constatada por la Decisión 92/163. En el presente asunto, Tetra se comprometió además a no presentar ninguna oferta conjunta de sus propios productos en cartón y de máquinas estiradoras-sopladoras de Sidel.

222 Por consiguiente, las únicas modalidades de ventas asociadas o agrupadas que efectivamente podría poner en práctica la nueva entidad consistirían en ofertas de Tetra a sus actuales clientes en los mercados del cartón que no podrían ser obligatorias ni forzadas, y que sólo podrían referirse a equipos de envasado en cartón y/o a productos en cartón, por una parte, y a equipos de envasado en PET, excluyendo las máquinas estiradoras-sopladoras, por otra. Procede observar igualmente al respecto que, aunque la Comisión recalcó en la Decisión impugnada (considerandos 177 y 369), en sus escritos procesales y en sus informes orales la importancia de la capacidad de la nueva entidad para ofrecer prácticamente todo el equipo necesario para instalar una línea de envasado en PET integrada, se deduce de los compromisos que dicha entidad no podría presentar a un cliente una oferta conjunta de equipos de envasado en cartón y línea de envasado en PET integrada, al menos en el caso de que esta última incluyera una máquina estiradora-sopladora de Sidel.

223 Por otra parte, aunque la conclusión de la Decisión impugnada sobre la discriminación de precios supuestamente practicada por Sidel en el pasado no adolece de un error manifiesto de apreciación, como se deduce de los escritos procesales de las partes y de los informes orales de la Comisión relativos al análisis econométrico en que basó dicha conclusión, esto no puede considerarse una prueba suficientemente sólida de que la nueva entidad continuaría aplicando un comportamiento similar. A diferencia de lo que ocurría con Sidel antes de la concentración, la nueva entidad estaría vinculada, no sólo por los compromisos, sino también por las diversas obligaciones que limitan la actuación de Tetra.

224 Por consiguiente, resulta obligado concluir que las posibilidades de que dispondría la nueva entidad para practicar un apalancamiento serían bastante limitadas. Cuando se examinen las consecuencias previsibles de un eventual recurso al apalancamiento por parte de dicha entidad, será preciso tener en cuenta esta conclusión.

225 Al examinar las consecuencias previsibles de un apalancamiento, conviene distinguir los diversos mercados de equipos para el PET de los mercados específicos de máquinas estiradoras-sopladoras.

iv) Sobre las consecuencias previsibles de un apalancamiento en los mercados de equipos para el PET, excluyendo las máquinas estiradoras-sopladoras

Consideraciones preliminares

226 Aunque la demandante impugna la definición de mercados distintos para cada categoría de productos sensibles susceptible de envasarse en cartón o en PET efectuada por la Comisión (véanse los considerandos 45 y 188), se deduce

claramente de la Decisión impugnada que la decisión de la Comisión de limitarse a analizar únicamente los productos sensibles examinados se debe a que dichos productos pueden ser envasados actualmente tanto en PET como en cartón, al menos desde el punto de vista técnico, y a que las previsiones de crecimiento de la utilización del PET permiten anticipar una sustitución del cartón por PET. En la conclusión de su análisis sobre el apalancamiento, la Comisión prevé que la «posición de liderazgo» de la nueva entidad «en el mercado de equipos de envasado en PET» se transformaría «en una posición dominante» (considerando 389). Como dicho análisis se refiere a las máquinas utilizadas para el envasado de productos sensibles, es preciso examinar por tanto las consecuencias de un eventual apalancamiento en los diferentes mercados de equipos para el PET identificados en la Decisión impugnada.

227 Aunque la Decisión impugnada, tal como fue precisada por la Comisión, principalmente en la vista, muestra que la principal preocupación de esta última desde el punto de vista de la competencia era la futura creación de una posición dominante de la nueva entidad en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras, principalmente en el de máquinas de alta capacidad, la Comisión insiste no obstante en la posibilidad de que la nueva entidad alcance una posición dominante en todos los mercados de equipos para el PET en los que estaría presente. Procede pues analizar si, a la vista de los datos objetivos sobre dichos mercados de PET, existen pruebas sólidas que apoyen esta previsión.

228 Habida cuenta del compromiso de Tetra de desprenderse de sus inversiones en el sector de las preformas de PET, los mercados pertinentes son el de tecnologías de barrera, los de máquinas de llenado de PET aséptico y no aséptico y el de sistemas de cierre de botellas de plástico. También procede tomar en consideración los intereses de Sidel en los mercados de equipos auxiliares, principalmente los de cintas transportadoras y equipos de envasado para la distribución, tales como los «paletizadores», cuya importancia recalcó la Comisión en la vista, haciendo hincapié en la atractiva gama de productos (y servicios) que podría ofrecer la nueva entidad.

Sobre las tecnologías de barrera

229 La Decisión impugnada analiza principalmente la posición de las empresas que participan en la concentración en el campo de la tecnología de plasma, que se aplica a las botellas de PET mediante máquinas especializadas en una etapa posterior al soplado de la botella (considerando 272). Este planteamiento resulta justificado y la demandante apenas lo discute. Se basa en la investigación de mercado sobre la concentración notificada que realizó la Comisión, de la que se deduce que, según una opinión muy extendida en el sector, la «tecnología ganadora», es decir, la tecnología del futuro, no es la tecnología «multicapas», como la «Sealica» de Tetra, sino la tecnología de plasma. Es preciso tomar en consideración, pues, la posición de las partes en el campo de la tecnología de plasma y los efectos de conglomerado previsibles que en dicha posición produciría la realización de la concentración modificada.

230 A este respecto, la Comisión reconoce que hasta hoy Sidel no ha tenido mucho éxito con su tecnología «Actis» (considerando 273). Tampoco discute la afirmación de la demandante en la vista de que dicha tecnología se destina principalmente al envasado de la cerveza y de que Sidel ha encontrado problemas a la hora de desarrollarla. La Comisión se ha limitado a recalcar la importancia de la tecnología Actis Lite, a la que también hizo referencia en dicho considerando, al menos en lo que respecta a los zumos. En cuanto a Tetra, la Comisión menciona dos tecnologías diferentes (considerando 274), a saber, la tecnología «Glaskin», que es una tecnología de plasma, y Sealica, aunque alude a la decisión comercial de abandonar esta última tecnología, decisión que, por otra parte, se concretó posteriormente en uno de los compromisos. Según la Decisión impugnada, «en el mercado global de tecnologías de barrera, la combinación de las tecnologías de las partes daría a la entidad nacida de la concentración una cuota de mercado de aproximadamente un [10 % a 20 %] del número total de botellas con tecnología de barrera producidas en 2000 (considerando 275)». La Comisión precisó en la vista que dicha estimación se basaba en la realizada por las empresas que participan en la concentración (punto 156 de la notificación), pero excluyendo de la estimación ciertas tecnologías «monocapa» (plásticos mejorados que presentan ya propiedades de barrera), pese a que las empresas que participan en la concentración habían alegado que debían incluirse (considerandos 192 y 195 y notas a pie de página 93 y 95).

231 Sin embargo, la Comisión ha declarado que la complejidad técnica del mercado le impide confirmar o negar la afirmación de las empresas que participan en la concentración según la cual, aunque fuera técnicamente posible, una combinación de las tecnologías Actis de Sidel y Glaskin de Tetra no constituiría una barrera de plasma mejorada «ganadora» (considerando 279). No obstante, su conclusión es que «la combinación de las tecnologías de las partes mejoraría sensiblemente» la posición de la nueva entidad, «pero no hasta el punto de crear una posición dominante en dicho mercado» (considerando 282).

232 El Tribunal de Primera Instancia considera evidente que una cuota de mercado de un [10 % a 20 %] dista mucho de equivaler a una posición dominante en dicho mercado. A este respecto procede recordar que en la exposición de motivos del Reglamento se indica (considerando 15) que «las operaciones de concentración entre empresas con cuotas de mercado limitadas no suponen un obstáculo para una competencia efectiva y pueden, por tanto, considerarse compatibles con el mercado común; que ello puede presumirse [...] en particular cuando la cuota de mercado de las empresas afectadas no supere el 25 %». Con la posible excepción de algunas referencias a la fortaleza financiera de la nueva entidad y a la reputación de unos supuestos programas de investigación de gran envergadura desarrollados por Tetra y por Sidel, cuya importancia subrayó repetidamente la Comisión en la vista, la Decisión impugnada no aporta ninguna prueba adicional capaz de justificar la tesis de la Comisión.

233 En efecto, la Decisión impugnada no demuestra que la demandante ocupe en dicho mercado una posición mejor que la de sus diversos competidores. En la notificación, las empresas que participan en la concentración alegaron que hay al menos veinte competidores más, actuales y potenciales, que están investigando —por separado, en colaboración o explotando licencias— a la búsqueda de una tecnología eficaz, y entre ellos empresas con recursos comparables a los de la nueva entidad. Este Tribunal observa que la Decisión impugnada confirma en lo esencial la veracidad de estas informaciones (véanse, en particular, los considerandos 69 y 87).

234 Dadas estas circunstancias, el descubrimiento de la tecnología del futuro sería normalmente la única circunstancia que permitiría que una empresa o una

asociación de empresas presentes en dicho mercado alcanzaran una posición dominante. La Comisión cometió por tanto un error al estimar que la concentración modificada mejoraría sensiblemente la posición de la nueva entidad en el campo de las tecnologías de barrera, o al menos al llegar a esa conclusión partiendo de los datos que menciona la Decisión impugnada.

235 De ello se deduce que, en lo relativo al mercado de tecnologías de barrera, los datos que aporta la Decisión impugnada no demuestran de un modo jurídicamente suficiente que, en el supuesto de que se practicara el apalancamiento previsto, sus consecuencias previsibles serían de tal alcance que permitirían que la nueva entidad alcanzara una posición dominante en dicho mercado entre hoy y 2005.

Sobre las máquinas de llenado de PET

236 En lo que respecta a las máquinas de llenado de PET, la Comisión mantiene la distinción que ya hizo en el asunto Tetra Pak II entre los sistemas de envasado aséptico y no aséptico (considerandos 201 y 204). La demandante no impugna esta distinción (considerando 51), e insiste incluso en que las máquinas de llenado de PET se repartan entre estos dos mercados de productos distintos (punto 312 de la notificación y considerando 200).

237 Es sabido que para el envasado aséptico pueden usarse tanto envases de vidrio como de PET o de PEAD, pero la Comisión afirma que el cartón es el material de envasado aséptico predominante (considerando 46). Dicho método de llenado se usa principalmente, según ella, para ciertos productos sensibles, «a saber, los zumos (o las bebidas a base de zumos) y los [PLL]», aunque dichos productos pueden «también someterse a un envasado no aséptico, en cuyo caso deben distribuirse refrigerados», mientras que «la mayoría de los demás productos se someten a un envasado no aséptico, pero su distribución no requiere refrigera-

ción» (considerando 47). De ello se deduce que en una parte importante del mercado de productos sensibles definido por la Comisión en la Decisión impugnada, es decir, el de productos sensibles pertenecientes a los «segmentos de productos comunes» (considerando 45), el envasado se realiza utilizando métodos no asépticos. Es preciso por tanto comenzar examinando las posiciones de las empresas que participan en la concentración en el mercado de las máquinas de llenado de PET no aséptico.

— Sobre las máquinas de llenado de PET no aséptico

238 La Decisión impugnada sólo aporta algunos datos sobre el mercado de las máquinas de llenado de PET no aséptico. En primer lugar, la parte de la Decisión relativa a «El liderazgo de Sidel en equipos de envasado en PET» contiene una sección titulada «La sólida experiencia de Sidel en [...] llenado de PET no aséptico y la innovación de las máquinas combinadas», que comprende los considerandos 249 a 255. En segundo lugar, la Comisión indica que Sidel fabrica máquinas de llenado no aséptico (considerando 250). En tercer lugar, en lo relativo a las máquinas combinadas, es decir, máquinas estiradoras-sopladoras y máquinas de llenado unidas en una sola máquina, calificadas de innovación (considerando 243), se hace alusión a la gama de máquinas «Combi SRU» (de llenado no aséptico ultralimpio) de Sidel para productos sensibles (considerandos 173 y 254). La Decisión impugnada afirma (considerando 84) que Sidel ha vendido ya tres máquinas combinadas de este tipo en Estados Unidos para el envasado de leche de conservación prolongada («extended shelf life»). Finalmente, la Decisión impugnada reconoce que Tetra no está presente en el mercado de máquinas de llenado no aséptico y que la cuota de mercado de Sidel es inferior al 10 % (cuadro 8, considerando 299).

239 De esta información no se deduce que la nueva entidad (a cuya posición Tetra no aportaría mejora alguna) esté en condiciones de alcanzar una posición dominante en dicho mercado entre hoy y 2005, o incluso de llegar a alcanzarla algún día. Aunque es cierto que Sidel es la primera empresa que ha ofrecido una máquina

combinada de PET no aséptico para productos no sensibles, como se reconocía en la propia notificación (punto 380), y que de la información presentada en la vista se deduce claramente que en la actualidad dichas máquinas se utilizan casi exclusivamente en dicho segmento [en todo el mundo se han vendido 56 máquinas combinadas de diversos productores, mientras que en el segmento de llenado aséptico, es decir, excluyendo la leche de conservación prolongada, sólo se han vendido dos, una de ellas de Sidel], en la Decisión impugnada no existe dato alguno que permita llegar a la conclusión de que la concentración reforzaría esta ventaja de Sidel de un modo tan espectacular que dicha empresa conseguiría alcanzar una posición dominante en el mercado de las máquinas de llenado no aséptico entre hoy y 2005. Refuerza esta conclusión el hecho de que las máquinas de llenado no aséptico no se ven afectadas por las dificultades técnicas que impiden actualmente el desarrollo y la venta de máquinas combinadas de llenado aséptico. Así, Tetra afirmó en la vista, sin que la Comisión la contradijera al respecto, que casi todos los fabricantes de máquinas de llenado no aséptico ofrecen ya máquinas combinadas no asépticas.

— Sobre las máquinas de llenado de PET aséptico

240 Tanto Tetra como Sidel entraron en el mercado de las máquinas de llenado de PET aséptico mediante adquisiciones realizadas en 1999. Entre 1998 y 2002, el mercado de estas máquinas experimentó un crecimiento de un [70 % a 80 %], y la Comisión estima, basándose en los datos recogidos en la notificación, que continuará creciendo al menos en un [20 % a 30 %] anual en los próximos años (considerando 250). Tras estudiar las cuotas de mercado de Tetra y de Sidel en el parque de máquinas de este tipo ya instaladas en el EEE, cuotas de mercado expresadas en términos de capacidad, porque éste es el método de cálculo más fiable para determinar su posición real en este mercado nuevo y en crecimiento, la Comisión llegó a la conclusión de que la nueva entidad «ocuparía una fuerte posición en el mercado de las máquinas de llenado de PET aséptico, puesto que es una de las tres principales empresas de dicho mercado, con un tercio del parque instalado, una tecnología líder de llenado de PET aséptico, una marca de gran reputación en envasado aséptico y un equipo de ventas internacional» (considerando 290). En sus respuestas a las preguntas escritas, la Comisión reconoce sin embargo que resulta más correcto considerar que dicha cuota de mercado asciende sólo a un [25 % a 35 %]. También ha reconocido que el «líder indiscutible» de este mercado es Procomac, quien realizó un [... %] de las ventas

entre 1998 y 2000, lo que supone un [30 % a 40 %] del parque de máquinas instaladas en 2000 (considerandos 288 y 289). Ha reconocido igualmente que, a escala mundial, de las 21 máquinas vendidas en los dos primeros trimestres de 2001, Procomac ha vendido cinco máquinas, mientras que Sidel ha vendido tres (considerando 289, nota a pie de página 121), y que con posterioridad a 1998 han entrado varios nuevos competidores en este mercado, que «han realizado un [40 % a 50 %] de las nuevas ventas entre 1998 y 2000» (considerando 288).

241 En primer lugar procede observar que la unión de las actividades de Tetra y de Sidel en dicho mercado no permite alcanzar directamente una posición de liderazgo en el mismo, ya que dicha unión sólo refuerza moderadamente (concretamente, en un [0 % a 10 %]) la cuota de mercado que actualmente tiene Sidel (véase el apartado 130 *supra*). Habida cuenta de la fortaleza de Procomac y de la intensa competencia existente en este mercado, sobre todo con la llegada de nuevos competidores, resulta igualmente poco probable, considerando las actuales cuotas de mercado de Tetra y Sidel, que la nueva entidad pueda alcanzar en un futuro relativamente próximo una posición dominante en dicho mercado mediante un apalancamiento practicado desde los mercados del cartón aséptico. Así lo ha reconocido al menos implícitamente la Comisión en la Decisión impugnada, al referirse únicamente a la «fuerte posición» que la nueva entidad tendría en dicho mercado (considerando 290).

242 No obstante, algunos de los datos invocados en la Decisión impugnada podrían respaldar a primera vista la tesis de la Comisión sobre la creación de una posición dominante en dicho mercado entre hoy y 2005. Dichos datos son el análisis interno de Tetra según el cual «parece existir una oportunidad para que una empresa que actúe con decisión alcance una posición de liderazgo» (considerando 289, que cita un documento de Tetra adjunto a la notificación) y la existencia de las máquinas de llenado aséptico «LFA-20 ON» de Tetra y «Combi SRA» de Sidel (véase el apartado 130 *supra*).

243 Sin embargo, en cuanto al análisis de Tetra, el mero hecho de que esta última vea posibilidades de conseguir una posición de liderazgo en dicho mercado,

reemplazando así a Procomac como principal empresa del mismo, no tiene en sí mismo ningún valor como prueba si no existen otros datos que lo apoyen y, en cualquier caso, no demuestra en absoluto que dicha posición de liderazgo pueda transformarse posteriormente en una posición dominante. Es cierto que la Comisión hace hincapié en la impecable reputación de Tetra en el llenado aséptico del cartón, lo que podría facilitar las ventas de las máquinas de llenado aséptico producidas por la nueva entidad, al menos entre los actuales o antiguos clientes de Tetra en los mercados del cartón aséptico que quisieran pasar al PET, pese a que la tecnología utilizada para el cartón no es directamente aplicable a las máquinas de llenado de PET. Sin embargo, a este respecto, la Decisión impugnada no contiene un análisis de la ventaja que tiene en este campo la empresa Serac, de una importancia comercial comparable, al menos potencialmente.

244 Según la notificación, la empresa Serac es, a diferencia de Tetra y de Sidel, uno de los pioneros del llenado aséptico de PET y ocupa actualmente una fuerte posición en este campo, con una cuota de mercado en el año 2000 de un [... %] (puntos 244 y 250). Ocupa igualmente una posición de liderazgo en el mercado de llenado aséptico en PEAD, con una cuota de mercado que asciende a un [... %] (punto 323). Dado que la Decisión impugnada afirma que las distinciones técnicas que actualmente separan el mercado de las máquinas de llenado de PET y el de las máquinas de llenado de PEAD «pueden difuminarse en el futuro» gracias al desarrollo de máquinas similares a la LFA-20 ON de Tetra, «capaces de pasar del llenado aséptico de PEAD al llenado aséptico de PET y viceversa» (considerando 202), la Comisión hubiera debido examinar al menos la aparente ventaja de Serac en este sector. Esto es especialmente cierto si se tienen en cuenta la posición relativamente modesta de Tetra en el mercado de las máquinas de llenado aséptico de PET (considerando 284), el hecho de que Tetra no haya logrado vender ninguna máquina de llenado aséptico de PEAD, al menos hasta la fecha de la notificación, con la posible excepción de una máquina que aún se está probando (punto 322 de la notificación), y el hecho de que la máquina LFA-20 ON también se encuentra en período de prueba (véase el apartado 130 *supra*).

245 En cualquier caso, la Comisión incurrió en un error al no examinar un dato tan esencial como el de la intensidad de la competencia existente en el mercado de las máquinas de llenado aséptico de PET, mercado que, según una previsión comúnmente aceptada, va a experimentar un crecimiento fuerte y continuado. A

este respecto, la Decisión impugnada no explica cómo lograría la nueva entidad impedir la entrada de nuevos competidores en dicho mercado mediante métodos de apalancamiento permisibles (véanse los apartados 217 a 224 *supra*). En otras palabras, aunque pueda llegarse a la conclusión de que las ventas de máquinas estiradoras-sopladoras combinadas con máquinas de llenado en PET aséptico van a aumentar, no se ha demostrado que el número de dichas ventas pudiera llegar a un nivel tal que pusiera en peligro la fuerte competencia existente en este mercado, representada en particular por Procomac (véase el apartado 240 *supra*).

246 Por consiguiente, procede concluir que no es plausible la previsión de la Comisión de que la nueva entidad podría alcanzar en el futuro una posición dominante en el mercado de las máquinas de llenado aséptico.

247 En lo que respecta a las máquinas combinadas de PET aséptico, la Comisión optó por no tratarlas como un mercado separado en la Decisión impugnada (considerando 175). Aunque en la actualidad sólo existe una máquina de Sidel de este tipo, la «Combi SRA», instalada en la fábrica de un productor español de zumo (considerando 85), está claro que, habida cuenta de sus ventajas (esencialmente, como se indica en el considerando 174, las de ocupar menos sitio y requerir menos personal que una línea de envasado en PET clásica), el éxito comercial de estas máquinas reforzaría la posición que actualmente ocupa Sidel en el mercado de las máquinas de llenado de PET aséptico. Sin embargo, es mucho menos evidente que estas ventajas basten para permitir que la nueva entidad consiga una posición dominante en dicho mercado gracias a la venta de máquinas «Combi SRA».

248 A este respecto procede comenzar por señalar que la Comisión no ha discutido dos afirmaciones que la demandante formuló en la vista sobre estas máquinas. En primer lugar, Tetra alegó que uno de los inconvenientes de las máquinas combinadas, que al menos hasta ahora ha contribuido a retrasar su difusión en el sector del llenado aséptico, reside en la necesidad de mantener las condiciones de asepsia al reemplazar los moldes. En segundo lugar, la utilización de estas máquinas es menos flexible que la combinación de una máquina estiradora-

sopladora y de una máquina de llenado de PET en una línea de envasado en PET normal.

249 Tampoco discute la Comisión en la Decisión impugnada la afirmación de Tetra, en su respuesta al pliego de cargos, según la cual las máquinas combinadas de algunos importantes competidores de la nueva entidad, tales como Krones y Procomac/Sipa, «presentan esencialmente las mismas ventajas» (considerando 174). Por otra parte, Tetra alegó igualmente en su respuesta al pliego de cargos, y así lo ha reiterado en la vista, que Procomac/Sipa ha vendido la única otra máquina combinada aséptica ya instalada en Europa. La Decisión impugnada no discute dicha afirmación, y la Comisión se ha limitado a indicar en sus informes orales que se trataba de una máquina que sólo podía calificarse de «cuasicombinada». En cualquier caso, es la propia Comisión quien ha puesto de relieve las inversiones que en el desarrollo de nuevas máquinas combinadas asépticas están realizando varias de las empresas presentes en el mercado del llenado aséptico. Dado el actual nivel de competencia en dicho mercado, es probable que al menos uno de los principales competidores consiga comercializar en un futuro próximo una máquina combinada comparable a la «Combi SRA» de Sidel.

250 Por último, en cuanto a las máquinas de llenado en caliente, cuya importancia puso de relieve la Comisión en la vista, al menos en lo relativo al mercado alemán, procede observar, por una parte, que la Comisión reconoció en la Decisión impugnada que dichas máquinas «se utilizan poco en el EEE» (considerando 171). De un total de ocho máquinas vendidas, según la estimación recogida en la notificación (punto 315), Sidel sólo ha vendido cinco en el EEE (considerando 170). Por otra parte, la Comisión consideró que dichas máquinas no constituían un mercado distinto del de las máquinas de llenado aséptico. El Tribunal de Primera Instancia observa, en primer lugar, que las máquinas de llenado en caliente sólo representan un pequeño porcentaje del mercado de máquinas de llenado aséptico y, en segundo lugar, que es poco probable que dicha proporción aumente significativamente debido a los inconvenientes intrínsecos de esta técnica (la alteración del gusto). Por lo tanto, la Comisión no puede basarse en la cuota de la nueva entidad en el mercado de máquinas de llenado en caliente para demostrar que ésta conseguirá en el futuro una posición dominante en el mercado de las máquinas de llenado de PET aséptico.

— Conclusión sobre las máquinas de llenado de PET

251 Se deduce de las consideraciones precedentes que, en lo relativo a los mercados de máquinas de llenado de PET aséptico y no aséptico, la Decisión impugnada no aporta datos suficientes desde un punto de vista jurídico para demostrar que la realización de la concentración modificada supondría probablemente la creación en el futuro, y no más tarde de 2005, de una posición dominante en dichos mercados, como consecuencia de un apalancamiento aplicado esencialmente a los actuales clientes de Tetra en el cartón que quisieran pasar al PET para el envasado de los productos sensibles.

Sobre los sistemas de cierre de botellas de plástico y los equipos auxiliares para el PET

252 En cuanto al mercado de sistemas de cierre de botellas de plástico, la posición relativamente débil de Tetra en dicho mercado, con una cuota de mercado de sólo un [10 % a 20 %] (véase el apartado 44 *supra*), muestra que es muy improbable que el apalancamiento previsto baste para transformar dicha posición en una posición dominante, al menos en un futuro próximo. Aunque la posición actual de Sidel en algunos de los diversos mercados de equipos auxiliares para el PET sea más fuerte que la de Tetra en el citado mercado de sistemas de cierre de botellas, la Comisión no cuestiona la afirmación de la demandante de que las cuotas de mercado de que se trata no superan generalmente el [20 % a 30 %] (considerando 257). Por otra parte, la Decisión impugnada no responde a la afirmación realizada en la notificación en el sentido de que este tipo de equipo no es muy complicado desde el punto de vista técnico y, en todo caso, puede ser suministrado fácilmente por «numerosas empresas de maquinaria» (considerando 347).

253 Está claro, por tanto, que no se ha demostrado que sea probable la creación de una posición dominante en provecho de la nueva entidad en dichos mercados entre hoy y 2005.

Conclusión general sobre los mercados de equipos para el PET, excluyendo las máquinas estiradoras-sopladoras

254 Se deduce de las consideraciones precedentes que la Decisión impugnada no aporta pruebas lo bastante sólidas para demostrar que, como consecuencia de un apalancamiento practicado desde los mercados del cartón aséptico, entre hoy y 2005 se crearía una posición dominante en provecho de la nueva entidad en los mercados de tecnologías de barrera, de máquinas de llenado aséptico y no aséptico, de sistemas de cierre de botellas de plástico y de equipos auxiliares.

255 En la vista, la Comisión insistió en subrayar que el refuerzo de la posición de la nueva entidad en estos mercados de equipos para el PET sería el resultado de un «efecto de cascada» provocado por la posición alcanzada en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras. Procede sin embargo hacer constar que dicho análisis no figura explícitamente en la Decisión impugnada y no ha sido pues demostrado de un modo jurídicamente suficiente. En todo caso, aun suponiendo que el efecto de cascada fuera previsible, la posición previsible de la nueva entidad en los mercados de equipos para el PET, excluyendo las máquinas estiradoras-sopladoras, tal como se ha determinado más arriba, es tan débil que dicho efecto de cascada no la modificaría esencialmente.

256 A falta de pruebas sólidas, resulta obligado concluir que, en lo que respecta a dichos mercados de equipos para el PET, no se cumple el primer requisito exigido en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento.

257 Procede examinar a continuación el análisis de la Comisión sobre la creación de una posición dominante en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras.

v) Sobre los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras

Sobre el carácter genérico de las máquinas estiradoras-sopladoras

258 Es preciso examinar en primer lugar los datos en que se basa la Comisión para distinguir varios submercados específicos de máquinas estiradoras-sopladoras en función de los productos sensibles a los que éstas se destinan, enfoque que la demandante impugna alegando el carácter genérico de dichas máquinas.

259 La Comisión afirma en primer lugar en la Decisión impugnada que, «aun en el caso de un equipo pretendidamente "genérico", como una máquina estiradora-sopladora, resulta justificado examinar el mercado de los equipos en función de los segmentos de productos de utilización final», y que ello resulta «aún más pertinente cuando se comparan sistemas globales de envasado a fin de determinar si pueden o no formar parte del mismo mercado de productos» (considerando 43). Señala a continuación que cada producto líquido destinado a ser envasado tiene sus «propias características que permiten o no utilizar una determinada forma de envasado», antes de llegar a la conclusión de que la segmentación en función de la utilización final constituye una herramienta analítica apropiada para estudiar el mercado de equipos para envasado de alimentos líquidos (considerando 44, citado en el apartado 30 *supra)*. Distingue pues entre los productos sensibles que pertenecen a los «segmentos de productos comunes» y los demás productos, basándose en que aquéllos pueden ser envasados tanto en cartón como en PET, al menos desde un punto de vista técnico, al contrario de lo que ocurre con productos no sensibles como el agua mineral o las bebidas gaseosas, que no pueden envasarse en cartón (considerando 58). Aun reconociendo que «la mayoría de las máquinas estiradoras-sopladoras son "genéricas"» (considerando 177), la Comisión afirma en este mismo considerando que «en general cada línea de envasado en PET, de la que la máquina estiradora-sopladora es sólo un componente, está especialmente diseñada para los productos específicos que envasa el cliente», y que así ocurre especialmente en el caso de los productos sensibles, argumento reiterado posteriormente en relación con la

apreciación de las consecuencias del apalancamiento (considerando 369). Cita así el ejemplo de la «SRS G Combi» de Sidel, «diseñada para el envasado de bebidas gaseosas [y que] no puede ser un producto sustitutivo para un productor de bebidas que quiera envasar zumos» (considerando 177), que necesitaría una máquina «Combi SRA» aséptica. Citando su Comunicación de 9 de diciembre de 1997 relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372, p. 5, punto 43), la Comisión indica a continuación que en el presente asunto concurren los dos requisitos normalmente exigidos para concluir que existe un grupo diferenciado de clientes y por tanto un mercado de productos más reducido, a saber, la posibilidad de identificar claramente a qué grupo pertenece un cliente determinado en el momento en que compra una máquina estiradora-sopladora y el hecho de que sean imposibles los intercambios entre clientes o el arbitraje por parte de terceros con respecto a dichas máquinas (considerando 178).

260 El Tribunal de Primera Instancia observa en primer lugar que la importancia que la Decisión impugnada atribuye a los productos sensibles pertenecientes a los «segmentos de productos comunes» se basa en un criterio objetivo, a saber, la pertenencia de dichos productos a la categoría de productos envasados en cartón y la posibilidad de envasarlos en PET, al menos desde un punto de vista técnico, posibilidad que, habida cuenta del nivel de crecimiento previsto (véanse los apartados 201 a 216 *supra),* se convertirá probablemente en una realidad comercial corriente entre hoy y 2005, al menos en el caso de las BSF y de las bebidas a base de té o café.

261 Sin embargo, la Decisión impugnada no aporta pruebas lo bastante sólidas para demostrar las características pretendidamente específicas de las máquinas estiradoras-sopladoras utilizadas para el envasado de productos sensibles. Ciertamente, una máquina combinada especialmente diseñada para envasar bebidas gaseosas no puede utilizarse para zumos. Sin embargo, esto dista mucho de demostrar que las máquinas estiradoras-sopladoras de baja y de alta capacidad no son, como alega en esencia la demandante, máquinas genéricas, es decir aptas para envasar diversos tipos de productos, aunque hayan sido modificadas conforme a los deseos del comprador antes de ser vendidas.

262 En cuanto a la alegación formulada por la Comisión a este respecto y relativa a la especificidad de los moldes de envasado en función del producto de que se trate

—sin que la demandante discuta que el número de moldes determina la capacidad de la máquina—, dicha especificidad no demuestra que las máquinas estiradoras-sopladoras, de las que los moldes sólo constituyen una parte, se distingan significativamente unas de otras. La notificación indica que la duración media de un molde es sólo de unos tres años, mientras que la vida útil de una máquina estiradora-sopladora es de quince años (punto 304). Aunque Sidel fabrica sus propios moldes, la Decisión impugnada no discute la información facilitada en la notificación sobre el mercado de moldes, según la cual Sidel no está presente en dicho mercado (como proveedor de moldes para terceros) y la competencia es muy fuerte entre las empresas que sí lo están, particularmente en el caso de SIG, que en su sitio Internet afirma ocupar una posición de liderazgo (punto 309).

263 Además, la Decisión impugnada tampoco discute la afirmación realizada en la notificación en el sentido de que un cliente puede instalar en un local grande varias máquinas estiradoras-sopladoras y combinarlas para satisfacer necesidades de producción diferentes. La Decisión impugnada no analiza la cuestión de si la flexibilidad exigida por ciertos clientes en cuanto a los moldes de las máquinas estiradoras-sopladoras podría explicarse por las necesidades que se derivan de esta situación.

264 En su escrito de contestación, la Comisión menciona una serie de modificaciones que permiten mejorar las prestaciones o el rendimiento de una máquina estiradora-sopladora en una línea de envasado en PET integrada, tales como añadirle un sistema especial de filtración del aire de soplado o un tratamiento mediante lámparas ultravioletas para reducir el riesgo de contaminación antes de que las preformas entren en la máquina. En la vista, la Comisión precisó que dichas modificaciones demuestran que una máquina estiradora-sopladora utilizada en una línea de envasado en PET tiene características muy específicas, tal como señala la Decisión impugnada (considerando 177). Tetra ha señalado sin embargo que dichas modificaciones no representan más del 5 % del coste de una máquina estiradora-sopladora, al tiempo que reprocha a la Comisión que atribuya a las máquinas estiradoras-sopladoras las especificidades de otros componentes de una línea de envasado en PET.

265 Procede señalar, en primer lugar, que en la Decisión impugnada no se hace referencia alguna a estas informaciones. Aunque dicha Decisión subraya con acierto la importancia de las exigencias específicas de los clientes que necesitan

una línea de llenado de PET aséptico, a saber, esencialmente una garantía de asepsia, dicha circunstancia no puede justificar que se defina un submercado distinto para las máquinas estiradoras-sopladoras utilizadas en las líneas de envasado de los productos sensibles de que se trata. En efecto, el mero hecho de que cada máquina estiradora-sopladora deba instalarse en una línea de envasado en PET para ser útil a su comprador no justifica que se atribuyan a las propias máquinas estiradoras-sopladoras las especificidades de otros equipos para el PET de dicha línea, y en particular las del equipo de llenado de PET aséptico.

266 Una razón adicional para reconocer que las máquinas estiradoras-sopladoras tienen un carácter genérico estriba en el hecho de que la Comisión no logró refutar en la vista la afirmación de Tetra de que, en comparación con el coste de una máquina estiradora-sopladora «estándar», sobre todo si se trata de una máquina de alta capacidad, las modificaciones eventualmente necesarias para hacer más compatible dicha máquina con la utilización de máquinas de llenado de PET aséptico y no aséptico o, en su caso, con máquinas de llenado aséptico capaces de pasar del PET al PEAD, tienen un coste relativamente bajo.

267 Además, las partes coinciden en reconocer que las máquinas combinadas, cuya utilización para el envasado aséptico sigue siendo muy limitada (véanse los apartados 248 y 249 *supra),* no constituyen un mercado distinto, y así lo indicaba igualmente la Decisión impugnada.

268 En lo relativo a la posibilidad de determinar claramente a qué grupo pertenece un cliente dado en el momento en que compra una máquina estiradora-sopladora y a la cuestión de si, al menos hoy día en el EEE, un cliente tiene o no la posibilidad de buscar un precio mejor a través del arbitraje entre los proveedores existentes, está claro que, en el supuesto de que dichas posibilidades existan, afectarían del mismo modo a las máquinas estiradoras-sopladoras utilizadas para productos no sensibles que a las utilizadas para envasar productos sensibles. La posibilidad de que la nueva entidad identifique el grupo al que pertenece el cliente se debe a que muchos de los clientes de los mercados del cartón que pasarán al PET son en la actualidad clientes de Tetra. Sin embargo, esta eventual ventaja, derivada de la ventaja «del que llega primero» de la que previsiblemente disfrutará la nueva

entidad, no excluye que tales clientes puedan acudir a otros proveedores de máquinas estiradoras-sopladoras si las condiciones que ofrece dicha entidad no los satisfacen.

269 Basándose en los datos que proporciona la Decisión impugnada, la Comisión incurrió pues en un error, por una parte, al llegar a la conclusión de que «la mayoría de las máquinas estiradoras-sopladoras son "genéricas"» (considerando 177) y, por otra parte, al establecer una diferencia entre ellas en función de su utilización final. En efecto, la Decisión impugnada no aporta datos suficientes para justificar la definición de submercados de máquinas estiradoras-sopladoras distintos en función de la utilización final de las mismas. Por lo tanto, los únicos submercados que deben tenerse en cuenta son los de las máquinas de baja capacidad y de alta capacidad.

Sobre los efectos de cierre del mercado previsibles

270 Es preciso señalar previamente que los dos mercados distintos de máquinas estiradoras-sopladoras identificados por la Comisión presentan notables diferencias en cuanto al nivel y a la intensidad de la competencia que Sidel debe afrontar en ellos hoy día. Procede por tanto examinar por separado las consecuencias del apalancamiento previsible practicado por la nueva entidad a partir de los mercados del cartón en los dos mercados distintos de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad y de alta capacidad.

— Sobre el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad

271 En lo que respecta a las máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, procede recordar que la concentración no reforzaría en absoluto la actual cuota de mercado de Sidel (véase el apartado 128 *supra*). Habida cuenta del

compromiso de Tetra de deshacerse de Dynaplast, empresa presente en dicho mercado, la conclusión de la Decisión impugnada de que la nueva entidad «sería con diferencia la principal empresa» de dicho mercado y de que «en el mercado seguirían existiendo varios competidores, pero con pequeñas cuotas de mercado, no superiores a un [10 % a 20 %]» (considerando 269), no constituye una prueba convincente de la probable creación en dicho mercado de una posición dominante en provecho de la nueva entidad. En sus escritos procesales, a la vez que se remite a la Decisión impugnada, que afirma que los competidores de Sidel podrían ser expulsados del mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad (considerando 370), la Comisión sostiene que no es necesario demostrar que los competidores de Sidel serán expulsados del mercado si se demuestra que quedarán marginalizados. En la vista recalcó que, debido a un efecto de cascada, la operación notificada podría permitir que la nueva entidad alcanzase una posición dominante en dicho mercado, habida cuenta de la dispersión de los competidores de Sidel y de la posición de liderazgo que esta última empresa ocupa ya en ciertas partes del mercado, en particular en las máquinas con mayor capacidad de entre las de baja capacidad y dotadas de una técnica rotatoria, que es la tecnología utilizada en todas las máquinas de alta capacidad excepto en las de Sasib, empresa recientemente adquirida por SIG y cuyas máquinas utilizan una técnica lineal en dos fases con una capacidad de [...] b.p.h. (punto 48 de la notificación).

272 Para examinar la conclusión de la Comisión sobre este mercado es preciso tomar en consideración la cuota de mercado que tendría la nueva entidad tras la realización de la concentración modificada. A este respecto, se deduce de la Decisión impugnada que la Comisión reconoce que, en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, Sidel tiene una «cuota de mercado de un [30 % a 40 %] en términos de capacidad y de unidades vendidas en el EEE en 2000» (considerando 233). La Comisión resalta que los competidores de Sidel, de los que el principal es ADS, con una cuota de mercado de aproximadamente un [10 % a 20 %] (considerando 233), son «mucho más pequeños» que Sidel. En la medida en que la Comisión se refiere, en otros puntos de la Decisión impugnada, a la actual «posición de liderazgo [de Sidel], con un [60 % a 70 %] del mercado de máquinas estiradoras-sopladoras», está claro que dicha institución omite tener en cuenta el compromiso de Tetra en lo relativo a Dynaplast (considerando 370).

273 La notificación afirma que, en el período comprendido entre 1998 y 2000, la cuota de mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad

controlada por Sidel fue sin excepción inferior al 40 %, y que tanto dicha cuota como la de Tetra —que entró en ese mercado al adquirir Dynaplast, que estaba en su apogeo en 2000, consiguiendo así una cuota de mercado del 24 %— sólo son «estimaciones», que podrían incluso resultar exageradas (punto 56). Tras citar los nombres de una docena de otros competidores, todos ellos capaces en su opinión de suministrar máquinas estiradoras-sopladoras adaptadas a las necesidades de cualquier cliente de máquinas de baja capacidad, las empresas que participan en la concentración subrayaron que la competencia existente en el mercado era no sólo importante sino intensa (puntos 57 y 71). Por otra parte, en su respuesta al pliego de cargos (punto 51), Tetra señaló que en 2001 habían entrado en el mercado dos nuevos competidores importantes, uno de los cuales, Uniloy, ocupa una posición de liderazgo en el mercado de máquinas sopladoras-extrusoras, y el otro, Husky, tiene una posición similar en el mercado de máquinas productoras de preformas, posición cuya importancia ha reconocido la Decisión impugnada (considerando 321, nota a pie de página 138).

274 Sin tener en cuenta estas informaciones de gran pertinencia, la Decisión impugnada se limita a reconocer, sin mayores precisiones, que Sidel experimentó después de 1998 un retroceso de «únicamente un [0 % a 10 %]» en el mercado de las máquinas de baja capacidad (considerando 238). Este único dato no basta para respaldar la conclusión de la Comisión de que la nueva entidad sólo debería afrontar una competencia insignificante, en especial teniendo en cuenta que no dispondría de los medios ni de las capacidades de Dynaplast. Además ni en la Decisión impugnada ni en los escritos procesales de la Comisión se formula apreciación alguna sobre lo que puede ocurrir con la cuota de mercado de Dynaplast, que continuó creciendo hasta 2000. En la vista, en respuesta a las preguntas del Tribunal sobre las actividades de Dynaplast, que había logrado alcanzar una cuota de mercado relativamente elevada en el período relativamente corto en que estuvo controlada por Tetra (1994 a 2000), la Comisión alegó que este éxito inicial podía atribuirse a la fortaleza financiera de Tetra y al hecho de que Tetra tenía la posibilidad de realizar ofertas atractivas de ventas agrupadas de máquinas estiradoras-sopladoras y de preformas de PET. Ahora bien, dado el compromiso de Tetra de deshacerse de sus inversiones en el sector de las preformas y el hecho de que Sidel no está presente en el mercado de preformas, la nueva entidad no podría recurrir a esa estrategia, pero dicha limitación no afectaría a sus competidores, y en particular al recién llegado Husky, empresa canadiense que es el líder mundial en la fabricación de máquinas productoras de preformas.

275 La Decisión impugnada no aporta datos que demuestren que la nueva entidad estaría en condiciones de captar un porcentaje muy importante de antiguos clientes de Dynaplast, o de conseguir por otros medios un número de nuevos clientes suficiente para permitirle alcanzar una posición dominante en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad en un futuro relativamente próximo, y en particular no más tarde de 2005. Dicha posición resulta especialmente difícil de prever si se tienen en cuenta la amplitud y la creciente intensidad de la competencia en dicho mercado.

276 Tanto en sus escritos procesales como en sus informes orales, al subrayar la importancia de la posición de Sidel en el mercado de las máquinas de alta capacidad y al asimilar en cierto modo, al menos parcialmente, la venta de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad y el envasado de productos no sensibles, la Comisión ha puesto de relieve la fortaleza de la nueva entidad «en los mercados del PET "de la nueva era" (es decir, en los mercados de bebidas "sensibles")» (considerando 369). Según la Decisión impugnada, la cuota de mercado de la nueva entidad en el «mercado de máquinas estiradoras-sopladoras (con independencia de su utilización final) [...] deja a disposición de sus competidores un porcentaje menor del mercado», mientras que «los mercados de productos no sensibles [...] están saturados y se espera que crezcan mucho menos» (considerando 370). La conclusión relativa a la saturación se basa en un documento que forma parte de las cuentas anuales del ejercicio de 1999 de Sidel y en un estudio de BNP-Paribas sobre Sidel de fecha 9 de octubre de 2000.

277 Ahora bien, no puede minimizarse así la importancia del mercado de máquinas de baja capacidad, ni en general ni en lo que respecta a los productos sensibles. Los autos muestran que, al menos hasta hoy, no existe ninguna diferencia importante en la utilización de máquinas de baja y de alta capacidad para el envasado de productos no sensibles. Como la demandante indicó en la vista, todo depende de las necesidades de los clientes. De todas las bebidas que actualmente se envasan en PET, un 95 % pertenecen a la categoría de productos no sensibles. Sin embargo, la Decisión impugnada no contiene análisis alguno del reparto de las máquinas estiradoras-sopladoras de baja y de alta capacidad según los productos. En la notificación se indicaba que las máquinas de alta capacidad se venden normalmente a los grandes clientes, tales como [...], que producen importantes volúmenes de bebidas gaseosas y de agua (punto 93). En su respuesta al pliego de

cargos, Tetra indicó que la máquina más rápida de las que vendía Sidel tenía una capacidad de [...] b.p.h. y fue vendida en [...] a [...], que se dedica esencialmente a la producción de agua mineral (punto 44), y que el pliego de cargos omitía tener en cuenta que, entre los numerosos usos de las máquinas de baja capacidad, también se encuentra el envasado de productos sensibles (punto 45).

278 En lo que respecta pues a los productos no sensibles, este Tribunal no puede evaluar con precisión el volumen de ventas de máquinas estiradoras-sopladoras de baja y de alta capacidad para el envasado de dichos productos. Habida cuenta de las grandes cantidades de estos productos que ya se envasan en PET (en 1999, más de 35.000 millones de litros de agua y bebidas gaseosas, según el cuadro 2 del considerando 56), es probable que las ventas de estos dos tipos de máquinas para el envasado de productos no sensibles continúen siendo muy importantes incluso tras la realización de la concentración modificada. La afirmación sobre la supuesta saturación del mercado de envasado en PET de dichos productos no ha sido acreditada de un modo jurídicamente suficiente. Sin hablar del enorme mercado potencial para el PET que representa la cerveza, los estudios independientes mencionados en la Decisión impugnada confirman que el envasado en PET de aguas minerales, sobre todo, seguirá creciendo a un ritmo regular. De ello se deduce que no existe prueba alguna de que la demanda de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad vaya a disminuir significativamente en el período comprendido entre 2000 y 2005.

279 Tampoco en lo relativo al envasado de productos sensibles resulta convincente el análisis expuesto en la Decisión impugnada. Según los datos ofrecidos por la demandante en su respuesta al pliego de cargos, la utilización de máquinas de baja capacidad para productos sensibles es hasta hoy muy importante, por no decir mayoritaria. Así, según dicha respuesta, la velocidad media de las máquinas vendidas por Dynaplast utilizadas para el envasado de dichos productos era apenas superior a [...] b.p.h., mientras que la de las máquinas de Sidel era de [...] b.p.h., al menos en el caso de los zumos (punto 45). La demandante precisó que la utilización de máquinas de baja capacidad se explica por el hecho de que las bebidas sensibles son en la actualidad —y seguirán siéndolo en la mayoría de los casos— «productos de nicho», con unos volúmenes de producción inferiores a los de otros productos. La Comisión respondió en la Decisión impugnada afirmando que todas las máquinas estiradoras-sopladoras con capacidad superior

a 8.000 b.p.h. utilizadas con este propósito debían considerarse máquinas de alta capacidad, y que la utilización de máquinas de baja capacidad puede explicarse por las reticencias de los clientes a comprar máquinas de alta capacidad cuando adquieren por primera vez el equipo necesario para el envasado en PET de productos sensibles (considerandos 184 y 185). Aunque esta última apreciación no sea claramente incorrecta, no es menos cierto que todo parece indicar que un importante porcentaje de las máquinas estiradoras-sopladoras utilizadas para envasar productos sensibles serán máquinas de baja capacidad. La persistencia de este tipo de máquinas parece especialmente probable, como la demandante alegó en la vista, en el caso de las bebidas más especializadas, como las bebidas a base de té o café y las BSF, que experimentarán cierto crecimiento, ya que sus volúmenes de producción son inferiores a los de los PLL y los zumos. Así pues, una parte importante del crecimiento previsible entre hoy y 2005 en el envasado de productos sensibles en PET se dará probablemente en los productos para los que resulta especialmente apropiado utilizar máquinas de baja capacidad.

280 La Decisión impugnada no analiza pues suficientemente el uso actual y futuro de las máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad. Está claro que el abandono de dicho mercado por parte de Tetra hará que la posición de la nueva entidad siga siendo esencialmente la misma que la actual posición de Sidel. Ahora bien, esta última empresa distará mucho de ocupar en él una posición dominante. Aunque la nueva entidad siga siendo la empresa más importante de dicho mercado, con una cuota de mercado de aproximadamente un [30 % a 40 %], deberá afrontar la competencia de al menos otras doce empresas, sin hablar de los nuevos competidores que acaban de entrar en él (véase el apartado 272 *supra)*.

281 Por tanto, la Decisión impugnada no aporta pruebas lo bastante sólidas para demostrar que, mediante un apalancamiento aplicado a los actuales clientes de Tetra en los mercados del cartón que quieran adquirir una máquina estiradora-sopladora de baja capacidad o una línea de envasado en PET que incluya una máquina estiradora-sopladora de baja capacidad, la nueva entidad estaría en condiciones de imponerse frente a sus competidores, en particular frente a aquéllos cuya clientela está formada principalmente por productores de bebidas no sensibles y de cerveza, hasta el punto de lograr transformar su actual posición en una posición dominante entre hoy y 2005. Esta conclusión resulta especialmente válida si se tiene en cuenta que las ofertas de ventas agrupadas que hiciera la nueva entidad no podrían incluir este tipo de máquinas.

282 En cuanto a la alegación de que un efecto de cascada provocado por la futura creación de una posición dominante en el mercado de máquinas de alta capacidad podría permitir alcanzar una posición dominante en el mercado de máquinas de baja capacidad, basta con señalar que, como el análisis efectuado en la Decisión impugnada no expone esta posibilidad, el Tribunal de Primera Instancia no se halla en condiciones de examinarla.

283 Por consiguiente, en lo que respecta a las máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad, resulta obligado concluir que la Comisión incurrió en un error manifiesto de apreciación al prever la creación de una posición dominante en dicho mercado entre hoy y 2005 como resultado de unas prácticas de apalancamiento.

— Sobre el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad

284 En primer lugar, procede indicar que la Comisión subrayó con razón la posición de liderazgo de Sidel en este mercado. Con una cuota de mercado de un [60 % a 70 %] en términos de capacidad, dicha empresa es, como la Comisión indicó en la vista, tres veces más grande que cualquiera de sus tres principales competidores y casi un [45 % a 55 %] más grande que el conjunto de sus competidores en este mercado. Es por tanto, con diferencia, el líder del mercado. Sin embargo, no ocupa una posición dominante (considerando 248) y Tetra no aportaría nada a la nueva entidad en este mercado.

285 Por consiguiente, es preciso determinar en primer lugar si la concentración modificada permitiría que la nueva entidad captase en el mercado del PET, mediante un apalancamiento aplicado a los actuales clientes de Tetra en los mercados del cartón, un número de clientes adicionales suficiente para obtener

una posición dominante en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad no más tarde de 2005 y si, en tal caso, ello debilitaría significativamente la competencia restante.

286 Ciertamente, en lo que respecta a la BSF y a las bebidas a base de té o café y también probablemente en el caso de los zumos, por lo menos de los zumos de gama alta, la nueva entidad tendría la posibilidad de ofrecer a sus clientes de los mercados del cartón que quisieran pasar una parte de su producción al PET ventas agrupadas de, por una parte, máquinas de llenado de PET aséptico o máquinas combinadas y, por otra, otros elementos importantes de una línea de envasado en PET, tales como los cierres de botellas. Tales ofertas podrían resultar atractivas para estos productos, dada la importancia de la garantía de asepsia para estos clientes y la gran reputación de Tetra en el campo del llenado aséptico, especialmente como suministrador de equipos de envasado en cartón aséptico. Esto resultaría especialmente cierto en el caso de que los clientes tuvieran contratos a largo plazo con Tetra.

287 Sin embargo, hay datos que disminuyen la importancia previsible de dichas ventajas, la mayoría de los cuales no fueron adecuadamente analizados en la Decisión impugnada.

288 En primer lugar, en el presente caso se ha sobreestimado la ventaja «del que llega primero». La magnitud del aumento previsible de la utilización del PET por parte de los actuales clientes de Tetra en los mercados del cartón aséptico no es muy grande (véanse los apartados 201 a 216 *supra*). Así, es muy poco probable que las industrias lácteas que son clientes suyos decidan renunciar al cartón por el PET, habida cuenta de que no existe una barrera para la luz que pueda aplicarse satisfactoriamente a nivel comercial y de que este último material tiene un coste superior al del cartón y al del PEAD (véase el apartado 34 *supra*). Si llegara a producirse una transición importante al plástico, la Decisión impugnada no explica adecuadamente por qué razón no se trataría, en su totalidad o en gran parte, de una transición al PEAD, en vez de al PET. Apoya esta conclusión el hecho de que la Comisión haya dejado de insistir en las probabilidades de un crecimiento significativo de la utilización del PET entre hoy y 2005 en el caso de la leche UHT, que constituye un segmento muy importante de los PLL. Por otra parte, conviene tener en cuenta que la cuota en el mercado de los PLL que tiene ya el PEAD, material que en la actualidad es el principal competidor del cartón en

este mercado, debe de aumentar entre hoy y 2005 en dos importantes segmentos, el de la leche UHT y el de la leche fresca, tanto según el estudio de Canadean como según el estudio independiente de PCI

289 En lo que respecta más concretamente a la leche fresca, la Decisión impugnada no explica adecuadamente la relación entre el PEAD y el PET. Habida cuenta de que la diferencia de costes en favor del PEAD es de un 10 %, la probabilidad de que los actuales clientes de Tetra que quieran pasar al plástico una parte de su producción de leche fresca opten por el PEAD es como mínimo tan alta como la probabilidad de que opten por el PET. En efecto, la leche fresca no es un producto para el que resulten especialmente importantes las ventajas del PET desde el punto de vista del marketing. La Decisión impugnada tampoco explica por qué razón Tetra, que está presente como convertidor en el mercado del PEAD, preferiría que sus clientes pasaran al PET en vez de limitarse a venderles, mediante acuerdos HTW, botellas de PEAD sopladas para cubrir sus necesidades en plástico, como hace en la actualidad en el Reino Unido, según la notificación (punto 326). A este respecto es preciso señalar igualmente que la nueva entidad tendría la posibilidad de suministrar componentes importantes para las líneas de envasado de PEAD, tales como máquinas sopladoras-extrusoras y máquinas de llenado de PEAD aséptico o no aséptico. Por otra parte, dado que las tecnologías de barrera no tienen importancia para la leche fresca, que se distribuye refrigerada, es difícil comprender cómo la nueva entidad podría considerar el apalancamiento una estrategia útil para dichos productos, ya que muchos de sus competidores serían capaces de ofrecer tanto las máquinas estiradoras-sopladoras como los demás componentes de las líneas de envasado en PET no aséptico necesarios para una industria láctea que quisiera pasar del cartón al PET para el envasado de su producción de leche fresca.

290 En cuanto a los zumos, pese a que «la Comisión prevé una importante sustitución del vidrio por PET y una transición más limitada del cartón al PET» (considerando 148), no se aporta ningún análisis sobre el mercado del vidro. Ahora bien, la demandante alega que esto coloca a sus competidores, y en particular a SIG, Krones y KHS (Klöckner), los tres presentes en los mercados de envasado en vidrio y en PET, en una posición en la que pueden disfrutar de la

importante ventaja «del que llega primero» para aquellos de sus clientes que pasen del vidrio al PET. Dadas estas circunstancias, la Comisión no ha demostrado de un modo jurídicamente suficiente la importancia de la ventaja «del que llega primero» de que disfrutaría la nueva entidad en relación con el crecimiento de la utilización del PET para el envasado de zumos que previsiblemente se producirá entre 2000 y 2005, aunque se ignore su importancia.

291 En lo que respecta a las BSF y a las bebidas a base de té o café, las partes coinciden al reconocer que el volumen de productos envasados seguirá siendo bastante bajo. Incluso con un aumento entre hoy y 2005 de un 20 % a un 30 % en el caso de los primeros productos y de un 25 % a un 30 % en el caso de los segundos (es decir, hasta alcanzar un total 1.800 millones de litros envasados anualmente), la importancia de la ventaja «del que llega primero» de la nueva entidad sería escasa en términos de volumen. Además, aunque la Decisión impugnada no discute las previsiones de Canadean sobre el uso del cartón en dicho segmentos (que prevén unos porcentajes de utilización entre hoy y 2005 del 37 % y del 46 %, respectivamente, para ambos productos, comparados con el 42 % y el 53 % del año 2000), en ella no se indica por qué razón este crecimiento de la utilización del PET permitiría que la nueva entidad consiguiera, mediante un apalancamiento aplicado a los actuales clientes de Tetra en los mercados del cartón, una cuota adicional suficiente para alcanzar una posición dominante en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad. Dicha demostración era especialmente necesaria habida cuenta de que resulta como mínimo probable que una gran parte de las máquinas utilizadas en las nuevas líneas de envasado en PET destinadas a estos productos de nicho sean máquinas de baja capacidad, mercado en el que la competencia es muy fuerte (véanse los apartados 271 a 283 *supra)*.

292 En segundo lugar, el compromiso de Tetra de no proponer ventas agrupadas de sus productos en el campo del cartón y de máquinas estiradoras-sopladoras reduciría el alcance del apalancamiento. En efecto, un cliente actual de Tetra en los mercados del cartón podría considerar interesante el precio de alguno de los componentes de una línea de envasado en PET distinto de una máquina estiradora-sopladora, en particular el de su principal componente, a saber, la máquina de llenado en PET aséptico, y comprar al mismo tiempo una máquina estiradora-sopladora a alguno de los actuales competidores de Sidel. Si bien es

cierto que el cliente no dispondría de esta opción en el caso de que la oferta agrupada se refiriese a una máquina combinada, la Decisión impugnada no aporta pruebas que demuestren que la utilización de dichas máquinas, al menos en el mercado del envasado aséptico —que será el mercado al que más afectará, en conjunto, el crecimiento de la utilización del PET previsto en los segmentos de productos sensibles—, llegará a ser lo bastante corriente para que la nueva entidad pueda efectivamente eludir su compromiso de no proponer ofertas conjuntas de equipos de envasado en cartón y de máquinas estiradoras-sopladoras mediante la venta de máquinas combinadas.

293 En tercer lugar, la Comisión cometió un error al afirmar que, con la excepción de SIG, «ningún otro suministrador de equipos de envasado podrá ofrecer simultáneamente equipos de envasado en cartón y equipos de envasado en PET» (considerando 372). Según la propia Decisión impugnada, un ejemplo reciente de utilización del PET para la leche fresca es la industria lechera checa OLMA. Pues bien, el suministrador de la «nueva línea de envasado en PET» en cuestión es Elopak (considerando 94). Por otra parte, la Decisión impugnada reconoce que Elopak «ha celebrado alianzas con fabricantes de equipos de envasado en PET para responder a las necesidades de sus clientes» (nota a pie de página 146, considerando 329). Está claro, pues, que al menos dos competidores importantes de Tetra en los mercados de equipos de envasado en cartón se encuentran ya en condiciones de ofrecer tanto productos para el cartón como productos para el PET, y sin las limitaciones que se aplicarían a las ofertas de ventas agrupadas de la nueva entidad en cuanto a la gama de equipos de envasado en PET. Habida cuenta de que la Decisión impugnada prevé que los mercados de equipos de envasado en cartón y en PET se superpondrán cada vez más, debería haberse analizado adecuadamente la importancia potencial de la ventaja «del que llega primero» de la que ya disfrutan SIG y Elopak.

294 El hecho de que la Decisión impugnada no analice adecuadamente la competencia que debe afrontar Sidel en el mercado de las máquinas de alta capacidad constituye otro obstáculo para que el Tribunal de Primera Instancia aprecie los efectos previsibles del apalancamiento aplicado por la nueva entidad. En efecto, se ha subestimado la importancia de la competencia que representan los tres principales competidores de Sidel, es decir, SIG, SIPA y Krones. En tres años (de 1997 a 2000), dichos competidores han logrado que la suma de sus cuotas de mercado pasara de un [10 % a 20 %] a un [35 % a 45 %], con

incrementos similares para cada uno de ellos, lo que dista mucho de carecer de importancia. Dado que, manifiestamente, la competencia en dicho mercado aumenta cada vez más y es como mínimo bastante significativa, la Decisión impugnada hubiera debido analizar con más detalle las posibilidades de que dicha competencia resistiera a los eventuales apalancamientos practicados por la nueva entidad.

295 En efecto, la Decisión impugnada sólo estudia la posición de SIG, y además de un modo sumario, indicando que dicha empresa carece de «la gama completa de equipos para el PET de que dispondrá la nueva entidad» y también de «un elemento esencial para cualquier futura penetración en los nuevos segmentos de productos en PET, la tecnología de barrera» (considerando 372). Sin precisiones adicionales, inexistentes en el presente caso, no es posible conciliar dicha afirmación con el contenido de la notificación, que muestra que las posiciones de SIG en los mercados de máquinas de llenado de PET aséptico y no aséptico distan mucho de ser insignificantes (en el caso de este último mercado, por haber adquirido recientemente la empresa Sasib). Además, habida cuenta de que hay «más de veinte empresas» (considerando 87) que ofrecen soluciones técnicas diferentes para la creación de la barrera para el oxígeno que requieren los zumos, la Decisión impugnada no explica en absoluto cómo habría podido impedirse que SIG compitiera con la nueva entidad en dicho mercado —que será probablemente el de mayor crecimiento en términos de volumen—. En la medida en que dicho crecimiento proceda del vidrio, será SIG y no la nueva entidad quien tendrá la ventaja «del que llega primero». Por otra parte, la Comisión no impugnó en la vista la afirmación de la demandante de que SIG también disponía de la tecnología de barrera necesaria para las BSF y las bebidas a base de té o café.

296 Más aún, en las notas de los informes orales y en los propios informes orales, Tetra puso de relieve que, en una presentación efectuada en el primer congreso mundial del PET de abril de 2002, SIG se había descrito a sí misma como un suministrador capaz de ofrecer una línea completa de envasado en PET. De dicha información se deduce pues que, a diferencia de lo que ocurre con la nueva entidad, debido sobre todo al compromiso de Tetra de deshacerse de sus inversiones en el sector de las preformas, SIG ha pasado a estar presente en el mercado de preformas. Además, la notificación señala que SIG ocupa una

posición muy importante en el mercado de la fabricación de moldes para máquinas estiradoras-sopladoras y cuenta con más de 50 años de experiencia en materia de moldes (punto 309).

297 De todo ello se deduce, sobre la base de los datos invocados en la Decisión impugnada, que la Comisión cometió un error al subestimar la importancia de la posición que actualmente ocupa SIG en el mercado de las máquinas de alta capacidad y al minimizar la importancia de las posiciones ocupadas en dicho mercado por otros de los principales competidores de la nueva entidad, tales como SIPA y Krones.

298 También es preciso tener en cuenta que las máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad, al igual que las de baja capacidad, son de hecho genéricas. Es posible pues que los competidores de la nueva entidad ocupen posiciones importantes en la venta de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad a los productores de bebidas no sensibles y a la industria cervecera, lo que les permitiría resistir al eventual apalancamiento que la nueva entidad practicara, apoyándose en su posición en los mercados de equipos de envasado de cartón aséptico, a fin de vender máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad. En efecto, la conclusión de la Decisión impugnada en la que se rechaza esta posibilidad no se basa en pruebas jurídicamente suficientes.

299 Por otra parte, dado que, según la Comisión, lo que hace previsible el apalancamiento, que afectará especialmente al mercado de máquinas de alta capacidad, es el crecimiento del sector del PET, procede subrayar al respecto que la cerveza constituye una parte importante del crecimiento previsto en este sector. El mero hecho de que la cerveza no pueda envasarse en cartón no basta para justificar que, al estudiar la evolución de los mercados del PET, no se tomara en absoluto en consideración este producto sensible diferenciado (la utilización del PET para el envasado de cerveza requiere una tecnología de barrera tanto contra la luz como contra el oxígeno, según el considerando 41). Tal conclusión resulta especialmente cierta si se tiene en cuenta que tanto la demandante como el estudio de Pictet prevén que el envasado en PET de la cerveza va a aumentar.

300 Según la notificación, se espera que el envasado en PET de la cerveza aumente en un 10 % anual en los próximos cinco años (punto 86). Además, si un 5 % de la producción mundial de cerveza llegara a envasarse en botellas de PET, dicho mercado sería de 15.000 millones de envases anuales, es decir, de una importancia comparable a la del actual mercado europeo de bebidas gaseosas vendidas en envases de PET (punto 15). Apoyan esta previsión, al menos en parte, los estudios independientes citados por la Comisión para justificar sus propias previsiones de crecimiento en los segmentos de productos comunes. Así, según el estudio de Pictet, «el vasto mercado de la cerveza está a punto de abrirse al PET» («the vast beer market is about to be opened for PET», p. 10). La notificación precisa igualmente que algunas empresas cerveceras importantes, como [...], utilizan ya en Europa el PET para envasar la cerveza, gracias a tecnologías de barrera de tipo multicapas suministradas por competidores de Tetra y de Sidel (principalmente Schmabach-Lubeca) (puntos 119 y 157).

301 Ahora bien, como la cerveza no se envasa en cartón, la nueva entidad no tendría ninguna posibilidad de aplicar un apalancamiento a las empresas cerveceras que pasen del vidrio y de los envases metálicos al PET. Además, dado que varios competidores importantes de la nueva entidad en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras [a saber, SIG, Krones y KHS (Klöckner)] también están presentes en los mercados del envasado en vidrio y en envases metálicos, dichas empresas disfrutarán de la ventaja «del que llega primero» respecto de las empresas cerveceras que pasen al PET una parte de su producción. Si entre hoy y 2005 se produjera un significativo aumento del envasado en PET de la cerveza, ello aumentaría los incentivos para que los competidores de la nueva entidad mantuvieran su presencia en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras. Ahora bien, la Decisión impugnada no analiza en absoluto la importancia potencial de esta evolución.

302 También procede señalar que, según la notificación, la tecnología de barrera necesaria para envasar la cerveza en PET podría ser modificada a fin de aplicarla a los productos sensibles que pertenecen a los segmentos de productos comunes, o

al menos a los zumos (puntos 119 y 157). En la vista, la demandante reiteró dicha alegación sosteniendo que la cerveza plantea problemas técnicos muy difíciles para el empleo del PET (en particular, el riesgo de que el dióxido de carbono se escape del envase), pero que, como esos problemas pueden superarse, la tecnología que lo permite podría utilizarse para otras aplicaciones del PET, tanto asépticas como no asépticas. La Decisión impugnada tampoco analiza este dato, que es potencialmente muy importante.

303 En el contexto del análisis prospectivo de los demás productos sensibles efectuado por la Comisión, ésta hubiera debido explicar las razones por las que el posible aumento del envasado en PET de la cerveza entre hoy y 2005 no justificaba estudiar la eventual influencia de dicho aumento en los incentivos de la nueva entidad para aplicar un apalancamiento en el campo de los productos sensibles pertenecientes a los segmentos comunes analizados por la Comisión.

304 Por último, procede observar que la demandante planteó acertadamente en la vista la cuestión de los convertidores. En la medida en que los convertidores no están presentes en los mercados del cartón aséptico, el hecho de que la nueva entidad aplicase una política comercial orientada a ejercer un apalancamiento no podría obstaculizar significativamente las actividades de aquéllos como suministradores a los productores de productos sensibles —incluidos los actuales clientes de Tetra en los mercados del cartón que decidieran pasar al PET una parte de su producción—, bien de botellas terminadas en PET mediante acuerdos HTW, bien, eventualmente, de máquinas estiradoras-sopladoras previamente compradas a los fabricantes. Como reconoce la Decisión impugnada, la actual estructura del sector (resultante de la estrategia comercial de los suministradores de equipos de envasado en PET, consistente en concentrarse en la venta de equipos de envasado en PET en vez de ofrecer líneas de envasado completas, con o sin preformas) facilita las actividades de los convertidores (considerandos 293 y 294). La Decisión impugnada no explica por qué razón un aumento significativo entre hoy y 2005 de las ventas de líneas de envasado completas de la nueva entidad con respecto a su nivel actual (a saber, un 20 % de las ventas de Sidel en máquinas estiradoras-sopladoras en 2001) podría bastar para marginalizar a los convertidores.

305 La Comisión alega sin embargo que los convertidores son empresas que dependen «en cierta medida» de Sidel para sus compras de máquinas estiradoras-sopladoras y que «continuarían dependiendo de la entidad nacida de la concentración» (considerando 310). En la vista añadió que para los convertidores supone un inconveniente el no estar presentes en los mercados del cartón, si quieren vender máquinas estiradoras-sopladoras a los clientes actuales de Tetra en los mercados del cartón. Ahora bien, dada la competencia que existe actualmente, también en el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad, la conclusión sobre la dependencia de los convertidores con respecto a Sidel no es convincente. Si la nueva entidad ofreciera condiciones de venta menos atractivas que antes, los convertidores siempre tendrían la posibilidad de comprar dichas máquinas a los actuales competidores de Sidel (véase el apartado 137 *supra)*, en particular a SIG, mientras que SIG y Elopak podrían también venderles equipos de envasado en cartón para aquéllos de sus clientes que quisieran un suministro conjunto de equipos de envasado en PET y en cartón.

306 Por consiguiente, en lo relativo al mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad, los datos en que se ha basado la Comisión no justifican su conclusión de que tanto los competidores de la nueva entidad como los convertidores se verían marginalizados, entre hoy y 2005, debido al apalancamiento que dicha entidad aplicaría a los actuales clientes de Tetra en los mercados del cartón que en dicho período quisieran pasar total o parcialmente al PET para el envasado de los productos sensibles.

Conclusión en lo que respecta a las máquinas estiradoras-sopladoras

307 Por lo tanto, resulta obligado concluir que la Decisión impugnada no demuestra de un modo jurídicamente suficiente que la nueva entidad pudiera conseguir entre

hoy y 2005 una posición dominante en los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras de baja y de alta capacidad, ni tampoco, por consiguiente, que en lo que respecta a dichos mercados se cumplan los requisitos exigidos por el artículo 2, apartado 3, del Reglamento.

vi) Conclusión general sobre el apalancamiento

308 Se deduce de las consideraciones precedentes que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al basarse en las consecuencias del apalancamiento que practicaría la nueva entidad para apoyar su conclusión de que entre hoy y 2005 se crearía una posición dominante en los mercados de equipos de envasado en PET, en particular en los de máquinas estiradoras-sopladoras de alta y de baja capacidad utilizadas para los productos sensibles.

309 Como no se cumplen los requisitos exigidos por el artículo 2, apartado 3, del Reglamento en lo que respecta al apalancamiento previsto por la Comisión, procede analizar si dichos requisitos se cumplen en lo que respecta al segundo pilar del razonamiento de la Comisión, relativo a los mercados del cartón.

3. Sobre el segundo pilar, relativo a la reducción de la competencia potencial en los mercados del cartón

a) Consideraciones preliminares

310 La Decisión impugnada afirma que la concentración modificada permitiría a Tetra reforzar «la posición dominante que actualmente ocupa en el envasado en cartón al eliminar la fuente de una importante presión competitiva»

(considerando 390). El presente asunto plantea por tanto la cuestión de si, para prohibir una concentración porque ésta reforzaría una posición dominante, en el presente caso la de la empresa adquirente en los mercados del cartón aséptico, la Comisión puede basarse en la eliminación —o, como precisó en la vista, al menos en una importante reducción— de la competencia potencial, pero creciente, procedente de la empresa adquirida en otro mercado próximo, en el presente caso la competencia de Sidel, que ocupa una posición importante en los mercados del PET.

311 En apoyo de su análisis sobre la importancia del debilitamiento de dicha competencia potencial, la Comisión invoca la jurisprudencia Tetra Pak II. En la vista precisó que los compromisos no disminuirían en absoluto los nefastos efectos que dicho debilitamiento provocaría en la competencia, y que la concentración permitiría que Tetra se sintiera mucho menos amenazada en los mercados del cartón aséptico, lo que equivaldría a un refuerzo de su posición dominante, en la medida en que la competencia en dichos mercados ya es muy limitada.

312 El Tribunal de Primera Instancia observa a este respecto que cuando la Comisión invoca la eliminación o una importante reducción de una competencia potencial, o incluso de una competencia que tiende a aumentar, para justificar la prohibición de una concentración notificada, las circunstancias identificadas por ella como factores que refuerzan la posición dominante deben basarse en pruebas sólidas. El mero hecho de que la empresa adquirente ocupe ya una posición dominante muy clara en el mercado de que se trata, pese a ser una circunstancia importante, como indica la Decisión impugnada, no basta en sí mismo para justificar la conclusión de que la reducción de la competencia potencial a la que se enfrenta dicha empresa constituye un refuerzo de su posición.

b) Alegaciones de las partes

313 Según la demandante, la Decisión impugnada considera distintos los mercados de equipos de envasado en PET y en cartón debido principalmente a que la elasticidad cruzada de la demanda en función de los precios de estos dos materiales es hoy escasa. La demandante sostiene que el marketing y la tecnología de barrera son y seguirán siendo los factores decisivos a la hora de elegir el tipo de envasado, e impedirán que en el futuro aumente la elasticidad cruzada de precios entre el PET y el cartón.

314 A su juicio, los argumentos específicos de la Comisión sobre las estrategias que Tetra podría intentar aplicar a través de la nueva entidad para reforzar su posición dominante en los mercados del cartón aséptico son erróneos. Según ella, el principal error de la Comisión consiste en afirmar que la nueva entidad se vería incitada a no bajar sus precios y a dejar de innovar en los mercados del cartón.

315 La demandante alega así que, en lo que respecta a los precios, la operación notificada no influiría en los factores que incitan a la nueva entidad a reducir los precios del cartón, ya que, en primer lugar, existiría el riesgo de que los clientes de los mercados del cartón que pasaran al PET eligieran como proveedor a alguno de los competidores de Sidel y, en segundo lugar, la nueva entidad preferirá ciertamente vender un sistema de envasado en cartón que una máquina estiradora-sopladora.

316 En lo relativo a la innovación, la demandante indica que la concentración tampoco influiría en el ritmo de las innovaciones en los mercados del cartón. En primer lugar, toda falta de innovación en los mercados del cartón beneficiaría sobre todo a los actuales competidores de Tetra en dichos mercados. En segundo lugar, el principal motor de la innovación en el sector del cartón reside en las preferencias de los consumidores y en las estrategias de marketing y no en la llegada del PET al mercado del envasado, como muestra la experiencia.

317 La Comisión recalca que la Decisión impugnada no se limita simplemente a reconocer que la nueva entidad podría lograr reducir el ritmo al que se debilita su fortaleza en los mercados del cartón, sino que afirma que la operación notificada «reforzaría» el dominio de Tetra en dichos mercados (considerando 399). Remitiéndose a la jurisprudencia Tetra Pak II, la Comisión sostiene que el hecho de impedir que una fuente de competencia exterior debilite una posición dominante puede calificarse de «refuerzo» a efectos del artículo 2 del Reglamento.

318 Según la Comisión, aunque los sistemas de envasado en cartón y en PET no forman parte del mismo mercado, podrían converger en el futuro y ya existe una interacción significativa entre ellos. En el presente asunto, como la concentración en los mercados del cartón aséptico es muy alta, la competencia en ellos está tan debilitada que toda reducción adicional de la misma, incluso de la procedente de fuentes externas, podría tener una repercusión importante. La Comisión sostiene que el cartón y el PET se utilizarán para envasar los mismos productos en el futuro. Así pues, el PET ejerce una presión sobre los mercados del cartón aséptico sin necesidad de que ambos materiales pertenezcan al mismo mercado de productos.

319 En cuanto a la política de precios de Tetra, la Comisión sostiene que la nueva entidad tendría una mayor capacidad para actuar con independencia de sus competidores. Podría atraer a los clientes que quisieran pasar del cartón al PET manteniendo altos al mismo tiempo los precios del cartón, o aumentándolos con una tranquilidad mayor de la que Tetra podría permitirse sin la concentración. En cualquier caso, la nueva entidad tendría un incentivo mucho menor para competir a fin de retener a los clientes marginales, dado que probablemente la mayoría de los actuales clientes de Tetra que ésta perdiera en los mercados del cartón serían atraídos por Sidel.

320 En cuanto al ritmo de la innovación en el sector del cartón, la Comisión afirma que a partir de ahora vendrá determinado principalmente por la competencia que plantee el PET. Si Tetra suministra envases de cartón específicos a sus clientes, es para permitirles competir con los productos envasados en botellas de PET. La Comisión subraya en especial que el aumento de la velocidad de producción de los equipos de envasado en cartón, cuya importancia reconoce el estudio independiente de Warrick, podría permitir que Tetra resistiera mejor a la amenaza que supone la competencia del PET.

c) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

321 Antes de examinar la importancia de la competencia potencial que podría desaparecer o disminuir al realizarse la concentración modificada, procede verificar si es pertinente la jurisprudencia Tetra Pak II, invocada por la Comisión. A este respecto es necesario señalar previamente que la demandante no impugna las conclusiones de la Decisión impugnada en el sentido de que Tetra continúa ocupando una posición dominante en los mercados del cartón aséptico y una posición de liderazgo en los mercados del cartón no aséptico (véase el apartado 40 *supra).*

322 En primer lugar procede señalar que, como indica la Decisión impugnada (considerandos 224, 226 y 227), nada impide en principio aplicar la teoría de los «vínculos de conexión» al control de las concentraciones, aplicación excepcional que ya fue aceptada en el contexto de la aplicación del artículo 82 CE por la jurisprudencia Tetra Pak II. El análisis de la Comisión en el que ésta basa el segundo pilar de su razonamiento se centra en el refuerzo de la actual posición dominante de Tetra en los mercados del cartón aséptico como consecuencia de la eliminación de la competencia potencial que representa Sidel en los mercados próximos de equipos de envasado en PET. Pues bien, el asunto en el que se dictaron las sentencias Tetra Pak II se refería precisamente a una conducta seguida en los mercados del cartón no aséptico que, excepcionalmente, constituía un abuso de la posición dominante de Tetra en los mercados del cartón aséptico, con arreglo al artículo 82 CE, dado que ambos tipos de mercados estaban

«estrechamente conectados» y que Tetra se encontraba «en una situación comparable al disfrute de una posición dominante sobre los referidos mercados considerados en su conjunto» (sentencia de 14 de noviembre de 1996, Tetra Pak/Comisión, antes citada, apartado 31).

323 Sin embargo, la remisión a la jurisprudencia Tetra Pak II no es pertinente en el caso de autos, ya que el presente asunto se refiere simplemente a los efectos de la eliminación, o de una reducción significativa, de una competencia potencial que la Comisión califica de importante y creciente. A este respecto basta con recordar que, entre los criterios que el artículo 2, apartado 1, del Reglamento obliga a la Comisión a aplicar para valorar las operaciones de concentración notificadas se encuentra «la estructura de todos los mercados en cuestión y de la competencia [...] potencial» de otras empresas. Por lo tanto, la Comisión no cometió error alguno al examinar qué importancia tendría en los mercados del cartón la reducción de la competencia potencial procedente de los mercados de equipos de envasado en PET. Sin embargo, incumbe a la Comisión probar que dicha reducción, de ser cierta, tendería a reforzar la posición dominante de Tetra frente a sus competidores en los mercados del cartón aséptico.

324 Al sostener que como consecuencia de la concentración modificada desaparecerá una importante presión competitiva, la Comisión se basa principalmente en el considerable crecimiento de la utilización del PET para el envasado de productos sensibles previsto por ella. Ahora bien, el análisis del primer pilar de su razonamiento, relativo al apalancamiento (véanse los apartados 201 a 216 *supra),* ha puesto de relieve que dicho crecimiento será probablemente mucho menos significativo de lo que cree la Comisión, excepto en lo que respecta a las BSF y a las bebidas a base de té o café. En cuanto a las BSF y a las bebidas a base de té o café, la propia Decisión impugnada reconoce que su influencia potencial sobre la posición ocupada en el mercado del cartón es menos importante que la de otros productos sensibles, dado que dichos segmentos son «más pequeños» (considerando 393). Por lo tanto, basándose en los datos invocados en la Decisión impugnada, no es posible determinar con la certidumbre necesaria para justificar la prohibición de una concentración si la realización de la concentración modificada situaría o no a Tetra en una posición en la que podría actuar frente a sus competidores en los mercados del cartón aséptico con mayor independencia que antes.

325 A este respecto procede subrayar que, en cualquier caso, los dos hechos referidos al futuro comportamiento de Tetra en que se basa la Comisión para demostrar los supuestos efectos negativos de la concentración modificada en los mercados del cartón aséptico no han sido demostrados de un modo jurídicamente suficiente. Así, no se ha demostrado que, en el caso de que la presión competitiva procedente de los mercados del PET desapareciera o disminuyera, Tetra se vería impulsada a no bajar sus precios en el envasado de cartón y a dejar de innovar.

326 En efecto, en lo relativo a la competencia de precios, es necesario señalar que la Decisión impugnada no pone en duda la conclusión del estudio independiente de Warrick a la que hace referencia, según la cual el «PET es actualmente un 30 % a 40 % más caro que el cartón» y que, «para ser competitivo en costes totales», el precio del envasado en PET «tendría que ser inferior en un 5 % a 10 % al coste del envasado en cartón aséptico, a fin de compensar el menor coste de distribución de los sistemas de envasado en cartón» (considerando 90).

327 En cuanto a los clientes de los mercados del cartón «más sensibles a los precios», que afirmaron a la Comisión durante su investigación de mercado «que sólo se plantearían la posibilidad de pasar del cartón al PET si los precios del cartón aumentaran sensiblemente, en un 20 % o más» (considerando 397), está claro que no hace falta bajar los precios para mantenerlos en los mercados del cartón. Al limitarse a indicar que «una reducción del precio del cartón que aumentara la diferencia de precios entre una línea de envasado en PET y una línea de envasado en cartón disuadiría seguramente de pasar del cartón al PET a estos clientes sensibles a los precios» (considerando 397), la Decisión impugnada no explica por qué razón Tetra se vería obligada a disminuir sus precios a fin de conservarlos como clientes en el caso de que no se produjera la concentración. En efecto, dichos clientes sólo pasarían al PET si el precio de cartón aumentara en un 20 % como mínimo o si el precio del PET disminuyera en una proporción equivalente. Por lo tanto, la conclusión de que, si no se realizara la operación, Tetra «defendería ferozmente su posición [...], en algunos casos, bajando los precios del cartón» (considerando 398) no se basa en pruebas sólidas. Cuando la Comisión alega ante este Tribunal que, después de realizada la concentración, Tetra podría

aumentar con más tranquilidad sus precios a dichos clientes en los mercados del cartón aséptico, dicha institución no explica qué es lo que impediría que los competidores de Tetra en los mercados del cartón que también están presentes en el mercado del PET, tales como SIG y Elopak, sacaran partido de la situación.

328 En cuanto a los productores de bebidas que pasarán del cartón al PET por razones comerciales aunque este último sea considerablemente más caro que aquél, una reducción en los precios del cartón no persuadiría necesariamente a estos clientes «no sensibles a los precios» de seguir utilizando el cartón. La Decisión impugnada no indica por qué razón cambiarían de comportamiento a raíz de la concentración las empresas presentes en los mercados de equipos para el PET que, en el caso de que no se produjera la concentración modificada, «ejercerían probablemente una fuerte presión competitiva para ganar cuotas de mercado al cartón» (considerando 398). En el supuesto de que desapareciera la presión procedente de Sidel y de que los competidores de dicha empresa no hubieran sido marginalizados por un apalancamiento que hubiera alcanzado sus objetivos, la Decisión impugnada no explica en absoluto qué es lo que impediría a las otras empresas presentes en los mercados de equipos de envasado en PET seguir intentando convencer de las ventajas del PET a los clientes de Tetra en los mercados del cartón. La conclusión de la Decisión impugnada de que la presión para bajar los precios del cartón que pesa sobre Tetra sería menor en el caso de que pudiera adquirir Sidel no se basa por tanto en pruebas convincentes.

329 En cuanto a la alegación de que la necesidad de innovar sería menos acuciante para Tetra tras la realización de la concentración modificada, tanto la Decisión impugnada como las explicaciones dadas en los escritos procesales y en los informes orales de la Comisión muestran que, en la actualidad, la competencia en los diversos mercados del cartón se ejerce principalmente a través de la innovación. Según la Comisión, la creación en el pasado por parte de Tetra de «nuevos envases de cartón más fáciles de utilizar, tales como envases de cartón "gabletop" con tapón de rosca» (considerando 398), demuestra que innovar es realmente una necesidad. Ahora bien, según las observaciones de Tetra en la vista, que en este punto la Comisión no discute, tales innovaciones no se debían a presiones procedentes de los mercados de equipos de envasado en PET sino, por

el contrario, a las preferencias de los consumidores de productos envasados en cartón. Aunque la adquisición de Sidel redujera la presión para la innovación derivada de la competencia indirecta, pero creciente, de los mercados de equipos de envasado en PET —al menos en lo que respecta al envasado de las BSF y de las bebidas a base de té o café, que previsiblemente experimentará un aumento no desdeñable entre hoy y 2005—, la Decisión impugnada no aporta respuesta alguna a la pregunta de por qué las preferencias de los clientes que quieran seguir utilizando el cartón dejarían de fomentar la innovación en el futuro, sobre todo en los mercados del cartón aséptico. Aunque la Comisión recalca en especial, acertadamente, que Tetra puede aumentar la velocidad de producción de sus equipos de envasado en cartón, la Decisión impugnada no demuestra que la adquisición de Sidel vaya a eliminar el incentivo para dicha mejora. Ello resulta especialmente improbable si se tiene en cuenta que nadie discute que las actividades de Tetra en los mercados del cartón son muy rentables. Es pues poco probable que, después de realizada la concentración modificada, Tetra sea menos propensa a seguir invirtiendo en todas las innovaciones posibles para la gama de equipos y de productos que ofrece a sus clientes en los mercados del cartón.

330 Refuerza esta conclusión el hecho de que los competidores de la nueva entidad seguirán estando presentes en los mercados del cartón aséptico. Pese a que la cuota de Tetra en dichos mercados es actualmente muy grande, la Comisión reconoce que su posición es «ligeramente inferior» (considerando 220) a la que ocupaba en 1991. No se ha ofrecido ninguna explicación sobre las razones por las que los competidores de Tetra —y en particular SIG, «su principal competidor» (considerando 400), con una cuota de mercado de un [10 % a 20 %]— no podrían sacar partido de la eventual decisión de la nueva entidad de innovar menos. Dicha explicación era especialmente necesaria habida cuenta de que SIG está presente en particular en los mercados de equipos de envasado en cartón y de equipos de envasado en PET y de que, a diferencia de la nueva entidad, no está sometida a ninguna limitación a la hora de realizar ofertas conjuntas de máquinas estiradoras-sopladoras y de cartón. Dadas estas circunstancias, el mero hecho de que Tetra disponga de un «know-how» y de una «tecnología superior» en el sector del cartón aséptico y de que en la actualidad SIG no pueda «competir con el sistema de envasado en bobina continua de cartón aséptico de Tetra» (considerando 218) no basta para demostrar que a SIG o a sus demás

competidores les sería imposible sacar partido de la eventual decisión de la nueva entidad de innovar menos en el campo del cartón. La referencia que la Comisión hizo en la vista al alto coste de la innovación en estos mercados, pese a ser pertinente y seguramente correcta, no puede justificar en sí misma la conclusión de que los competidores de Tetra no podrían sacar partido de la decisión de la nueva entidad de innovar menos.

331 La Comisión incurrió igualmente en un error al afirmar que, aparte de Tetra, el grupo SIG «es la única otra empresa en el mundo que fabrica y vende tanto equipos de envasado en cartón como equipos de envasado en PET» (considerando 400), dado que, como indica la Decisión impugnada (considerando 94 y nota a pie de página 146, en el considerando 329), el grupo Elopak puede hacerlo igualmente, gracias a los acuerdos que ha celebrado con otras empresas presentes en los mercados de equipos de envasado en PET (véase a este respecto el apartado 291 *supra)*. Aunque la Comisión conocía esta capacidad de Elopak al adoptar la Decisión impugnada, no ha logrado explicar por qué la consideró carente de importancia para dicha Decisión.

332 Por consiguiente, la Decisión impugnada no ha acreditado de un modo jurídicamente suficiente que la nueva entidad tendría menos incentivos para innovar en el sector del cartón de los que tiene actualmente Tetra.

333 De ello se deduce que las datos invocados en la Decisión impugnada no demuestran de un modo jurídicamente suficiente que los efectos de la concentración modificada sobre la posición que ocupa Tetra, en particular en los mercados del cartón aséptico, al eliminar a Sidel como competidor potencial serían tales que se cumplirían los requisitos del artículo 2, apartado 3, del Reglamento. En efecto, se deduce de las consideraciones precedentes que no se ha demostrado que la posición de la nueva entidad frente a sus competidores en los mercados del cartón resultaría reforzada.

4. Sobre el tercer pilar, relativo al efecto general de refuerzo

334 El último pilar del razonamiento de la Comisión en cuanto al efecto de conglomerado de la concentración modificada se centra en la posición global que alcanzaría la nueva entidad en los sectores del envasado de los productos sensibles, a saber, «una posición dominante en dos mercados muy próximos (equipos de envasado en cartón y equipos de envasado en PET) y una presencia importante en un tercer mercado (PEAD)» (considerando 404). Según la Comisión, la nueva entidad podría así reforzar su posición dominante en los mercados de equipos de envasado en cartón y en PET, aumentando las barreras a la entrada en dichos mercados y marginalizando a sus competidores.

335 El Tribunal de Primera Instancia observa que este pilar de la Decisión impugnada se centra en la posición global de la nueva entidad en el envasado de los productos sensibles. Ahora bien, no es posible tomar en consideración estos efectos de la operación notificada con independencia del análisis de la Decisión impugnada relativo a los dos primeros pilares del razonamiento de la Comisión. Puesto que el análisis de estos dos pilares adolece de errores manifiestos de apreciación (véanse los apartados 146 a 333 *supra),* procede desestimar igualmente el tercer pilar, sin necesidad de examinarlo en detalle.

5. Conclusión general sobre el motivo relativo a la inexistencia de un efecto de conglomerado previsible

336 Se deduce del conjunto de consideraciones precedentes que la Decisión impugnada no demuestra de un modo jurídicamente suficiente que la concen-

tración modificada produciría significativos efectos de conglomerado contrarios a la competencia. En especial, dicha Decisión no demuestra de un modo jurídicamente suficiente que se crearía una posición dominante en alguno de los diversos mercados de equipos de envasado en PET de que se trata ni que se reforzaría la actual posición de Tetra en los mercados del cartón aséptico. Es preciso concluir, por tanto, que la Comisión incurrió en un error manifiesto de apreciación al prohibir la concentración modificada basándose en los datos expuestos en la Decisión impugnada en relación con el efecto de conglomerado previsto.

III. *Conclusión global*

337 Dadas estas circunstancias, procede declarar fundados los motivos relativos a la inexistencia de efectos horizontales, verticales y de conglomerado contrarios a la competencia, e innecesario el examen de los demás motivos.

338 Por consiguiente, procede anular la Decisión impugnada.

Costas

339 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 la demandada y haber solicitado la demandante la condena en costas de aquélla, procede condenar a la

demandada a cargar con sus propias costas y con las costas en que haya incurrido la demandante.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)

decide:

1) **Anular la Decisión C(2001) 3345 final de la Comisión, de 30 de octubre de 2001, por la que se declara una concentración incompatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE (asunto COMP/M.2416 — Tetra Laval/Sidel).**

2) **La Comisión cargará con sus propias costas y con las costas en que haya incurrido la demandante.**

Vesterdorf Pirrung Forwood

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 25 de octubre de 2002.

El Secretario

H. Jung

El Presidente

B. Vesterdorf

Índice

Marco jurídico II-4390

Antecedentes del litigio II-4395

La Decisión impugnada II-4399

El sector del envasado de alimentos líquidos II-4399

Los mercados de productos de referencia II-4400

El mercado geográfico de referencia II-4404

Valoración de la operación notificada desde el punto de vista de la competencia II-4404

Los compromisos II-4414

Procedimiento II-4415

Pretensiones de las partes II-4419

Fundamentos de Derecho II-4419

I. Sobre el motivo basado en la violación del derecho de acceso al expediente II-4420

A. Alegaciones de las partes II-4420

B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia II-4423

1. Observaciones preliminares II-4423

2. Sobre la primera parte del motivo, relativa al informe Ivaldi II-4424

3. Sobre la segunda parte del motivo, relativa a la respuestas a los cuestionarios II-4426

4. Conclusión II-4431

II. Sobre los motivos relativos a la infracción del artículo 2 del Reglamento II-4432

A. Observaciones preliminares II-4432

B. Sobre el motivo relativo a la falta de efectos horizontales y verticales contrarios a la competencia de la concentración notificada II-4433

1. Observaciones preliminares II-4433

2. Sobre los efectos horizontales II-4434

a) Alegaciones de las partes II-4434

b) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia II-4435

3. Sobre los efectos verticales II-4438

a) Alegaciones de las partes II-4438

b) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia II-4439

4. Conclusión II-4441

C. Sobre el motivo relativo a la inexistencia de un efecto de conglomerado previsible II-4442

1. Observaciones preliminares II-4442

2. Sobre el primer pilar, relativo al apalancamiento II-4443

a) Consideraciones sobre el contexto general del asunto II-4443

i) Aspectos temporales de los efectos de conglomerado II-4444

ii) Aspectos relativos a la naturaleza específica de los efectos de conglomerado II-4446

b) Alegaciones de las partes II-4450

i) Sobre la posibilidad de practicar un apalancamiento II-4450

ii) Sobre los efectos de cierre del mercado II-4453

c) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia II-4457

i) Sobre la posibilidad de practicar un apalancamiento II-4458

ii) Nivel de crecimiento probable II-4461

iii) Sobre los métodos de apalancamiento II-4467

iv) Sobre las consecuencias previsibles de un apalancamiento en los mercados de equipos para el PET, excluyendo las máquinas estiradoras-sopladoras II-4470

Consideraciones preliminares II-4470

Sobre las tecnologías de barrera II-4472

Sobre las máquinas de llenado de PET II-4474

— Sobre las máquinas de llenado de PET no aséptico II-4475

— Sobre las máquinas de llenado de PET aséptico II-4476

— Conclusión sobre las máquinas de llenado de PET II-4481

Sobre los sistemas de cierre de botellas de plástico y los equipos auxiliares para el PET II-4481

Conclusión general sobre los mercados de equipos para el PET, excluyendo las máquinas estiradoras-sopladoras II-4482

v) Sobre los mercados de máquinas estiradoras-sopladoras II-4483

Sobre el carácter genérico de las máquinas estiradoras-sopladoras II-4483

Sobre los efectos de cierre del mercado previsibles II-4487

— Sobre el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de baja capacidad II-4487

— Sobre el mercado de máquinas estiradoras-sopladoras de alta capacidad II-4493

Conclusión en lo que respecta a las máquinas estiradoras-sopladoras II-4502

vi) Conclusión general sobre el apalancamiento II-4503

3. Sobre el segundo pilar, relativo a la reducción de la competencia potencial en los mercados del cartón II-4503

a) Consideraciones preliminares II-4503

b) Alegaciones de las partes II-4505

c) Apreciación del Tribunal de Primera Instancia II-4507

4. Sobre el tercer pilar, relativo al efecto general de refuerzo II-4513

5. Conclusión general sobre el motivo relativo a la inexistencia de un efecto de conglomerado previsible II-4513

III. Conclusión global II-4514

Costas II-4514