SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Segunda) de 6 de octubre de 1994 *

Indice

I. Hechos y procedimiento ..... II - 765

II. Pretensiones de las partes ..... II - 781

III. Pretensiones de anulación de la Decisión ..... II - 782

Primer motivo basado en la violación del principio de buena administración ..... II - 782

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 782

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 783

Segundo motivo basado en la falta de notificación del acta de la audiencia ..... II - 784

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 784

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 785

Tercer motivo basado en la inexistencia de infracción por la demandante del artículo 86 del Tratado ..... II - 786

I. Sobre la existencia de posición dominante ..... II - 787

A. El mercado de los productos ..... II - 787

1. Los mercados asépticos y los mercados no asépticos que utilizan el envase de cartón no constituyen mercados distintos ..... II - 788

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 788

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 792

2. Los mercados de las máquinas y los mercados de los envases de cartón son indisociables ..... II -801

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II -801

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II -802

B. El mercado geográfico afectado ..... II - 803

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 803

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II -805

C. Sobre la postura de Tetra Pak relativa a los mercados afectados y a la aplicación del artículo 86 del Tratado ..... II - 808

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 808

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 811

* Lengua de procedimiento: inglés.

II. Sobre los abusos ..... II - 817

A. Las cláusulas de exclusividad y las otras cláusulas contractuales objeto de litigio ..... II - 817

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 817

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 821

B. Los precios de los envases de cartón Tetra Rex supuestamente eliminatorios en Italia ..... II - 824

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 824

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 826

C. Los precios de las máquinas y de los envases de cartón supuestamente discriminatorios en los diferentes Estados miembros ..... II - 828

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 828

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 831

D. Los precios de las máquinas supuestamente eliminatorios en el Reino Unido ..... II - 835

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 835

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 838

E. El precio de las máquinas y las otras prácticas supuestamente abusivas ..... II - 842

1. Los precios de las máquinas supuestamente eliminatorios ..... II - 842

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 842

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 843

2. Los precios de las máquinas supuestamente discriminatorios ..... II - 845

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 845

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 846

3. Las otras prácticas supuestamente abusivas ..... II - 847

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 847

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 848

Cuarto motivo basado en el abuso de la facultad de dictar órdenes conminatorias cometido por la Comisión ..... II - 849

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 849

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 850

IV. Pretensiones relativas al importe de la multa ..... II - 852

Resumen de las alegaciones de las partes ..... II - 852

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 855

V. Costas ..... II - 860

En el asunto T-83/91,

Tetra Pak International SA, con domicilio social en Pully (Suiza), representada inicialmente por el Sr. Christopher Bellamy, QC, y posteriormente por el Sr. John Swift, QC, del Colegio de Abogados de Inglaterra y Gales, y por M[es] Michel Waelbroeck y Alexandre Vandencasteele, Abogados de Bruselas, así como por la Sra. Vivien Rose e, inicialmente, por el Sr. Stephen Morris, y posteriormente por el Sr. Rhodri Thompson, Barristers, del Colegio de Abogados de Inglaterra y Gales, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[e] Ernest Arendt, 8-10, rue Mathias Hardt,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por el Sr. Julian Currall, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agente, asistido por el Sr. Nicholas Forwood, QC, y David Lloyd Jones, Barrister, del Colegio de Abogados de Inglaterra y Gales, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Georgios Kremlis, miembro del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte demandada,

que tiene por objeto que se anule la Decisión 92/163/CEE de la Comisión, de 24 de julio de 1991, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 86 del Tratado CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II, DO 1992, L 72, p. 1),

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

integrado por los Sres.: J.L. Cruz Vilaça, Presidente; C.P. Briët, A. Kalogeropoulos, A. Saggio, J. Biancarelli, Jueces;

Secretario: Sr. H. Jung;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 22 de marzo de 1994;

dicta la siguiente

Sentencia

I. Hechos y procedimiento

1 Mediante Decisión 92/163/CEE, de 24 de julio de 1991, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 86 del Tratado CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II, DO 1992, L 72, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión»), la Comisión declaró que Tetra Pak International SA (en lo sucesivo, «Tetra Pak») ocupaba una posición dominante en los mercados de la maquinaria y de los envases de cartón asépticos destinados al acondicionamiento de líquidos alimenticios en la Comunidad Económica Europea (en lo sucesivo, «Comunidad»), y que había abusado de esta posición, en el sentido del artículo 86 del Tratado CEE, al menos desde 1976 hasta 1991, tanto en estos mercados asépticos como en los mercados de maquinaria y de envases de cartón no asépticos. La Comisión impuso a esta empresa una multa de 75 millones de ECU y le ordenó poner fin sin demora a las infracciones observadas.

2 Tetra Pak, con domicilio social en Suiza, coordina la política de un grupo de empresas originalmente suecas que ha adquirido dimensiones mundiales. El grupo Tetra Pak está especializado en los equipos utilizados para el acondicionamiento en envases de cartón de productos alimenticios líquidos y semilíquidos, principalmente leche. El grupo opera tanto en el sector del envasado aséptico como en el del envasado no aséptico. Sus actividades consisten, esencialmente, en producir envases de cartón y en fabricar máquinas de llenado con arreglo a una tecnología propia del grupo.

3 Según consta en la Decisión, el volumen de negocios consolidado del grupo Tetra Pak ascendía en 1987 a 2.400 millones de ECU y a 3.600 millones de ECU en 1990. Alrededor del 90 % de este volumen de negocios se obtuvo en los mercados de los envases de cartón y el 10 % restante en los mercados de las máquinas de envasado y actividades conexas. La cuota de la Comunidad en este volumen de negocios era del 50 %. En la Comunidad, Italia es uno de los países, si no el país, en el que la implantación de Tetra Pak es mayor. El volumen de negocios consolidado de las siete empresas italianas del grupo ascendía en 1987 a 204 millones de ECU.

4 La Decisión forma parte de una serie de tres Decisiones relativas a Tetra Pak. La primera es la Decisión 88/501/CEE, de 26 de julio de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE [IV/31.043 — Tetra Pak (licencia BTG), DO L 272, p. 27; en lo sucesivo, «Decisión Tetra Pak I»], en la que la Comisión declaró que al adquirir, mediante la compra del grupo Liquipak, la exclusividad de la licencia de patente de un nuevo procedimiento, denominado «tratamiento a temperatura ultraelevada» (en lo sucesivo, «UHT»), de envasado aséptico de la leche, Tetra Pak había infringido el artículo 86 del Tratado a partir de la fecha de adquisición hasta la fecha en que se puso fin efectivamente a esa exclusividad. Esta Decisión fue objeto de un recurso jurisdiccional que fue desestimado por el Tribunal de Primera Instancia mediante sentencia de 10 de julio de 1990, Tetra Pak Rausing/Comisión (T-51/89, Rec. p. II-309). La segunda es la Decisión 91/535/CEE, de 19 de julio de 1991, por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración (asunto n° IV/M068 — Tetra Pak/Alfa-Laval, DO L 290, p. 35), por la que la Comisión, basándose en el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de

diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (versión revisada publicada en el DO 1990, L 257, p. 13), declaró compatible con el mercado común la adquisición de Alpha-Laval AB por Tetra Pak.

5 Respecto a los productos de que se trata en el presente asunto, según las cifras mencionadas en la Decisión (punto 6), en 1983, los envases de cartón se utilizaron a razón de un 90 % para el envasado de leche y productos lácteos líquidos. De acuerdo con las mismas fuentes, en 1987, esta cuota ascendió a un 79 % aproximadamente del que un 72 % se utilizó para el envasado de leche. Alrededor de un 16 % de los envases de cartón se utilizó para el envasado de zumos de fruta. Los otros productos (vino, aguas minerales, productos elaborados a base de tomate, sopas, salsas y alimentos para bebés) sólo representaban el 5 % de la utilización de los envases de cartón.

6 Por lo que se refiere al envasado de leche, cabe destacar que ésta se vende, sobre todo, en forma pasteurizada (leche fresca) o tras tratamiento a temperatura ultraelevada en condiciones asépticas (leche UHT), tratamiento que permite un período de conservación de varios meses en un medio no refrigerado. Según la Decisión, la leche «esterilizada» sólo representa un porcentaje relativamente marginal del mercado comunitario.

7 En el sector aséptico, Tetra Pak produce el sistema denominado «Tetra Brik», destinado, esencialmente, al envasado de la leche UHT. Según datos facilitados por la demandante, este equipo fue lanzado al mercado en Alemania en 1968 y a partir de 1970, en los demás países europeos. Según esta técnica, los envases de cartón se entregan al usuario en forma de rollo, que se hace aséptico en la propia máquina mediante un baño de peróxido de hidrógeno y a continuación envasan el líquido mientras que éste fluye en un medio aséptico. En este mismo sector, el único competidor de Tetra Pak, la empresa PKL, controlada por la empresa suiza SIG (Société industrielle générale), produce igualmente envases de cartón asépticos en formato

«Brik», los «Combibloc». A diferencia del sistema de envasado en continuo de Tetra Pak, éstos ya están preformados en el momento del envasado. Por razones técnicas, y porque, en la práctica, los fabricantes de máquinas asépticas proporcionan también los envases de cartón que deben utilizarse en sus propias máquinas, la posesión de una técnica de envasado aséptico constituye la puerta de acceso tanto al mercado de las máquinas como al de los envases de cartón asépticos.

8 En cambio, el envasado no aséptico, en especial, el de la leche fresca pasteurizada, no precisa del mismo grado de esterilización y exige, por consiguiente, un equipo menos sofisticado. En el mercado de los envases de cartón no asépticos, Tetra Pak utilizaba inicialmente, y lo hace todavía, envases de cartón de formato Brik, pero actualmente su principal producto en este mercado es un envase de cartón de formato «Gable Top», en forma de aguilón, el «Tetra Rex». Este envase de cartón compite directamente con el envase de cartón «Pure-Pak», producido por el grupo noruego Elopak (en lo sucesivo, «Elopak»).

9 Tetra Pak fabrica sus propias máquinas de envasado no aséptico. Además, al igual que Elopak y PKL, vende ocasionalmente máquinas producidas por unos diez pequeños productores, como Nimco, Cherry Burrel y Shikoku.

10 En los documentos obrantes en autos consta que Tetra Pak ha patentado la tecnología de base desarrollada por ella en materia de máquinas, envases de cartón y procedimientos, así como las modificaciones posteriormente aportadas a sus productos y determinadas particularidades técnicas, como la forma de plegado del cartón. Las últimas patentes relativas a los envases de cartón Tetra Brik asépticos, desarrollados en los años sesenta, caducan a principios del siglo XXI (punto 22 de la Decisión). Según las indicaciones concordantes de las partes, Tetra Pak no ha concedido ninguna licencia de fabricación de sus envases de cartón en la Comunidad.

11 Consta igualmente en la Decisión que, en la Comunidad, exceptuados los distribuidores que trabajan para Liquipak, empresa adquirida por Tetra Pak, la distribución de las máquinas y de los envases de cartón Tetra Pak es realizada en su totalidad por empresas del grupo Tetra Pak (punto 21).

12 Durante el período de referencia, estaban en vigor diversos contratos-tipo de venta y arrendamiento de máquinas, así como de suministro de envases de cartón concertados por Tetra Pak con sus clientes en los distintos Estados miembros. El contenido de las cláusulas de dichos contratos que ejercieron una influencia sobre la competencia, ha sido resumido en los puntos 24 a 45 de la Decisión de la siguiente forma:

«2.1. Condiciones de venta del material de Tetra Pak (Anexo 2.1)

24) Existen contratos tipo de venta en los cinco países siguientes: Grecia, Irlanda, Italia, España y Reino Unido. Respecto de cada cláusula contractual examinada, se indica entre paréntesis el país o los países afectados.

2.1.1. *Configuración del material*

25) En Italia, Tetra Pak se reserva un derecho de control absoluto sobre la configuración del material vendido, prohibiendo al comprador:

i) añadir accesorios a la máquina;

ii) modificar la máquina, añadiéndole o suprimiéndole elementos;

iii) desplazar la máquina.

2.1.2. *Funcionamiento y mantenimiento del material*

26) Cinco cláusulas contractuales relativas al funcionamiento y al mantenimiento del material tienen por objeto garantizar a Tetra Pak la exclusividad y el derecho de control en la materia:

iv) exclusividad respecto del mantenimiento y las reparaciones (en todos los países, salvo en España);

v) exclusividad en el suministro de piezas de recambio (en todos los países, salvo en España);

vi) derecho de efectuar gratuitamente prestaciones de asistencia, de formación, de mantenimiento y de puesta al día técnica no solicitadas por el cliente (Italia);

vii) tarificación regresiva de una parte de los gastos de asistencia, mantenimiento y puesta al día técnica (hasta una reducción del 40 % de una cuota mensual de base) en función del número de envases de cartón utilizados en todas las máquinas Tetra Pak del mismo tipo (Italia);

viii) obligación de informar a Tetra Pak de toda mejora o modificación de carácter técnico aportadas al material y de reservarle su propiedad (Italia).

2.1.3. *Envases*

27) Cuatro cláusulas contractuales relativas a los envases de cartón tienden, igualmente, a garantizar a Tetra Pak su exclusividad y su derecho de control sobre este producto:

ix) obligación de utilizar únicamente envases de cartón Tetra Pak en las máquinas (en todos los países);

x) obligación de adquirir exclusivamente los envases de cartón a través de Tetra Pak o de un proveedor designado por dicha empresa (todos los países);

xi) obligación de informar a Tetra Pak de toda mejora o modificación de carácter técnico aportadas a los envases y de reservarle su propiedad (Italia);

xii) derecho de control sobre el texto que se imprime en los envases (Italia).

2.1.4. *Controles*

28) Dos cláusulas tienen por objeto el control del cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte del comprador:

xiii) obligación del comprador de presentar un informe mensual (Italia);

xiv) derecho de inspección, sin notificación previa, reservado a Tetra Pak (Italia).

2.1.5. *Transferencia de la propiedad del material o cesión de su uso*

29) Dos cláusulas contractuales limitan el derecho de reventa o de cesión:

xv) obligación de obtener el acuerdo de Tetra Pak para la reventa del material o la cesión de su uso (Italia), la reventa condicional (España) y el derecho de preferencia de compra a un precio global fijado de antemano reservado a Tetra Pak (todos los países). La inobservancia de esta cláusula puede dar lugar a una sanción específica (Grecia, Irlanda, Reino Unido);

xvi) obligación de obtener del tercer comprador la asunción de las obligaciones del primer comprador (Italia, España).

2.1.6. *Garantía*

30) xvii) La garantía respecto del material vendido está subordinada a la observancia de todas las cláusulas contractuales (Italia) o, cuando menos, a la utilización exclusiva de los envases de Tetra Pak (otros países).

2.2. Condiciones de arrendamiento del material de Tetra Pak (Anexo 2.2)

31) Existen contratos-tipo de arrendamiento en todos los Estados miembros, excepto en Grecia y en España.

En los contratos de arrendamiento figuran, *mutatis mutandis,* la mayoría de las cláusulas que aparecen en los contratos de venta. Otras condiciones son específicas del arrendamiento, si bien también apuntan hacia la misma dirección, esto es, hacia un refuerzo máximo de los vínculos entre Tetra Pak y su cliente.

2.2.1. *La configuración del material*

32) Son de aplicación las cláusulas i), ii) y iii) [la cláusula i) en Italia; la cláusula ii) en todos los países y la cláusula iii) en Francia, Irlanda, Italia, Portugal y Reino Unido].

xviii) Por otra parte, una cláusula suplementaria obliga al arrendatario a utilizar exclusivamente cajas, embalajes y/o contenedores de transporte para envases de cartón de Tetra Pak (Alemania, Bélgica, Italia, Luxemburgo, Países Bajos) o a abastecerse preferentemente, en igualdad de condiciones, de Tetra Pak (Dinamarca, Francia).

2.2.2. *Funcionamiento y mantenimiento del material*

33) Son aplicables las cláusulas iv) y v) (todos los países) relativas a la exclusividad.

Asimismo, también es aplicable la cláusula viii) que reserva a Tetra Pak la propiedad de las mejoras que realice el usuario (Bélgica, Alemania, Italia, Luxemburgo, Países Bajos), o que, cuando menos, obliga al arrendatario a conceder una licencia de explotación a Tetra Pak (Dinamarca, Francia, Irlanda, Portugal, Reino Unido).

2.2.3. *Envases*

34) Son aplicables las mismas cláusulas, ix) (todos los países) y x) (Italia), relativas a la exclusividad de suministro, la cláusula xi) que confiere a Tetra Pak la propiedad sobre las mejoras (Dinamarca, Italia) o, cuando menos, una licencia de explotación en su favor (Francia, Irlanda, Portugal, Reino Unido), y la cláusula xii), que le reserva un derecho de control sobre el texto o la marca que el cliente desee imprimir en los envases (Alemania, España, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido).

2.2.4. *Controles*

35) Como en los casos de venta, el arrendatario debe presentar un informe mensual [cláusula xiii), todos los países], bajo pena de facturación a tanto alzado (Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos), y permitir la inspección de los lugares donde esté instalado el material [cláusula xiv), todos los países], y ello sin previo aviso (todos los países salvo Dinamarca, Alemania, Irlanda, Portugal y Reino Unido).

xix) Otra cláusula permite —en todo momento (Dinamarca, Francia)— el examen de las cuentas de la empresa arrendataria (todos los países) y de sus facturas, su correspondencia o cualquier otro documento necesario para la verificación del número de envases utilizados (según el país).

2.2.5. *Cesión del arrendamiento, subarrendamiento, cesión del uso o uso por cuenta de terceros*

36) En el caso de la venta, cualquier transferencia posterior de propiedad sólo puede realizarse bajo condiciones muy restrictivas.

xx) Las disposiciones de los contratos de arrendamiento excluyen igualmente la cesión del arrendamiento, el subarrendamiento (todos los países) o incluso la mera ejecución de obra por cuenta de terceros (Italia).

2.2.6. *Garantía*

37) En este punto, los textos son menos precisos que en los contratos de venta, vinculando la garantía al cumplimiento de las "instrucciones" dadas por Tetra Pak acerca del "mantenimiento" y del "manejo adecuado" de la maquinaria (todos los países). No obstante, los términos "instrucciones", "mantenimiento" y "manejo adecuado" son lo suficientemente amplios para que deba interpretarse que abarcan, como mínimo, la utilización exclusiva de piezas de recambio, de los servicios de reparación y mantenimiento y de materiales de envasado de Tetra Pak. Esta interpretación se ha visto confirmada por las respuestas escrita y oral de Tetra Pak al pliego de cargos.

2.2.7. *Fijación del precio del arrendamiento y condiciones de pago*

38) El precio del arrendamiento comprende los elementos siguientes (todos los países):

a) xxi) un derecho "inicial" de arrendamiento, que debe pagarse en el momento de la puesta a disposición de la máquina. El importe de este

derecho no es necesariamente inferior al precio de venta de las mismas máquinas, de hecho, asciende a la casi totalidad de todas las rentas presentes y futuras (más del 98 % en algunos casos);

b) una renta anual, pagadera anticipadamente por trimestre;

c) xxii) una cuota mensual de producción, cuyo importe es regresivo en función del número de envases utilizados en todas las máquinas Tetra Pak del mismo tipo. Esta cuota sustituye la tarificación regresiva de una parte de los gastos de mantenimiento, de valor análogo, aplicable en caso de venta [véase cláusula vii)]. En algunos países (Alemania, Francia, Portugal) se aplica una sanción específica en caso de que esta cuota no se pague en los plazos establecidos.

2.2.8. *Duración del arrendamiento*

39) La duración y las modalidades de expiración del arrendamiento varían entre los distintos Estados miembros:

xxiii) la duración mínima del arrendamiento varía de tres años (Dinamarca, Irlanda, Portugal, Reino Unido) a nueve (Italia).

2.2.9. *Cláusula de sanción*

40) xxiv) Con independencia de la indemnización por daños y perjuicios habitual, Tetra Pak se reserva el derecho de imponer una sanción al arrendatario que incumpla cualquiera de las obligaciones contractuales, cuyo importe es fijado libremente por Tetra Pak, por debajo de un límite máximo, en función de la gravedad del caso (Italia).

2.3. Condiciones de suministro de los envases (Anexo 2.3)

41) Existen contratos-tipo de suministro en Grecia, Irlanda, Italia, España y Reino Unido, que son obligatorios siempre que el cliente proceda, no ya al arrendamiento, sino a la compra de una máquina.

2.3.1. *Exclusividad del suministro*

42) xxv) El comprador se compromete a adquirir exclusivamente de Tetra Pak todos los materiales de envasado que vayan a utilizarse en una o varias máquinas Tetra Pak determinadas (todos los países) y en cualquier otra máquina Tetra Pak que se adquiera posteriormente (Italia).

2.3.2. *Duración del contrato*

43) xxvi) El contrato se firma por un período inicial de nueve años, renovable por un nuevo período de cinco (Italia) o por el período durante el cual el comprador vaya a quedar en posesión de la máquina (Grecia, Irlanda, España, Reino Unido).

2.3.3. *Fijación de precios*

44) xxvii) Los envases de cartón se entregarán a los precios en vigor en el momento del pedido. No está previsto ningún sistema de ajuste o de revisión de precios (todos los países).

2.3.4. *Texto*

45) Aquí también rige el derecho de control [cláusula xii)] de Tetra Pak sobre el texto o las marcas que el cliente quiera imprimir en los envases.»

13 Por lo que respecta, más en concreto, a la estructura de la oferta existente en el sector de los sistemas de acondicionamiento aséptico de líquidos alimenticios en enva-

ses de cartón en la Comunidad, consta en la Decisión que ésta es cuasimonopolística, ocupando Tetra Pak de un 90 a un 95 % de este sector en la fecha de la Decisión (punto 12). En 1985, Tetra Pak ocupaba alrededor del 89 % del mercado de los envases de cartón y el 92 % del mercado de las máquinas asépticas en el mismo territorio (anexos 1.1 y 1.2 a la Decisión). Su único competidor real en dicho mercado, PKL, poseía la práctica totalidad de las cuotas restantes del mercado, es decir del 5 al 10 %.

14 La estructura del sector no aséptico es más abierta, si bien sigue siendo oligopolística. En el momento en que se adoptó la Decisión, Tetra Pak ocupaba del 50 al 55 % del sector en la Comunidad (punto 13 de la Decisión). En 1985, poseía el 48 % del mercado de los envases de cartón y el 52 % del mercado de las máquinas no asépticas en el territorio de los doce Estados miembros (anexos 1.1 y 1.2 de la Decisión). Por su parte, Elopak poseía, en 1985, alrededor del 27 % del mercado de las máquinas y de los envases no asépticos, seguida de PKL, que ocupaba un 11 % de dicho mercado. Elopak sólo actuaba como distribuidor en el mercado de las máquinas asépticas, antes de adquirir la división «máquinas de envasado» de Ex-Cell-O, en 1987. El 12 % restante del mercado de los envases de cartón no asépticos, se repartía entre tres empresas, Schouw Packing (Dinamarca, aproximadamente el 7 %, actualmente propiedad de Elopak en un 50 %), Mono-Emballage/Scalpack (Francia/Países Bajos, alrededor del 2,5 %) y Van Mierlo (Bélgica, alrededor del 0,5 %). Estas empresas, cuyo mercado sigue concentrado en uno o varios países, fabrican sus propios envases de cartón, generalmente al amparo de una licencia (Ex-Cell-O adquirida por Elopak en 1987, Nimco, Sealright, etc.). En lo que respecta a las máquinas, sólo actuaban como distribuidores. En el mercado de las máquinas no asépticas, el 13 % del mercado que dejaban aproximadamente en la Comunidad Tetra Pak, Elopak y PKL se repartía entre una decena de pequeños productores, entre los que los principales son Nimco (Estados Unidos, aproximadamente el 4 %), Cherry Burrel (Estados Unidos, alrededor del 2,5 %) y Shikoku (Japón, aproximadamente el 1 %).

15 En el sector del acondicionamiento en envases de cartón de líquidos alimenticios frescos, Elopak es el principal competidor de Tetra Pak, pero sus actividades no se extienden, por ahora, al sector aséptico. En la Decisión (punto 3) consta que podía estimarse que la relación entre los volúmenes de negocios de Tetra Pak y Elopak era del orden de 7,5 a 1 en 1987. Elopak opera en Italia por medio de una filial, Elopak Italia (Milán). Según la Decisión, esta empresa no produce *in situ* sus envases de cartón sino que los importa de otras filiales del grupo.

16 El 27 de septiembre de 1983, Elopak Italia presentó ante la Comisión una denuncia contra Tetra Pak Italiana y sus empresas asociadas en Italia. El grupo estimaba que, en los años precedentes, Tetra Pak había intentado reducir la capacidad competitiva de Elopak en Italia siguiendo prácticas comerciales que debían considerarse abusivas con arreglo al artículo 86. Según Elopak, estas prácticas consistían fundamentalmente en la venta de los envases Tetra Rex a precios predatorios, la imposición de condiciones desleales al suministro de máquinas de llenado de estos envases, y, en algunos casos, la venta de este material a precios también predatorios. Elopak denunciaba, asimismo, acciones tendentes a excluirla de algunos medios publicitarios.

17 El 16 de diciembre de 1988, la Comisión decidió iniciar el procedimiento en el presente asunto. Mediante escrito de 20 de diciembre de 1988, se notificó a Tetra Pak un pliego de cargos. Durante los días 21 y 22 de septiembre de 1989, se celebró una audiencia.

18 Tras discutir con la Comisión los puntos no resueltos en la audiencia, Tetra Pak se comprometió a renunciar a su sistema de ventas asociadas en exclusiva y a modificar sus contratos-tipo, en un escrito dirigido a la Comisión el 1 de febrero de 1991 (anexo 7 a la Decisión), al que acompañaban nuevos contratos-tipo (anexo 3 al escrito de recurso). La Comisión aceptó estos compromisos y estimó, en el punto 180 de la Decisión, que se referían a la aplicación de las intimaciones contenidas en los apartados 1, 4 y 5 del párrafo tercero del artículo 3 de la Decisión, citado en el apartado 21 de la presente sentencia.

19 La Comisión declaró en el artículo 1 de la Decisión lo siguiente: «Aprovechándose de su posición dominante en los mercados denominados "asépticos" de la maquinaria y de los envases de cartón destinados al acondicionamiento de líquidos alimenticios, Tetra Pak ha infringido, al menos desde 1976, las disposiciones del artículo 86 del Tratado CEE tanto en estos mercados "asépticos" como en los mercados próximos y conexos de maquinaria y de envases "no asépticos", con una serie diversificada de prácticas destinadas a eliminar a la competencia y/o a maximizar los beneficios que podían obtenerse de las posiciones adquiridas en detrimento de los usuarios.»

20 Los elementos esenciales de estas infracciones pueden resumirse del modo siguiente en la Decisión:

«1) prosecución de una política de comercialización destinada a restringir sensiblemente la oferta y a compartimentar los mercados nacionales dentro de la Comunidad;

2) imposición a los usuarios de los productos Tetra Pak en todos los Estados miembros de numerosas cláusulas contractuales, enumeradas en los incisos i) a xxvii), cuyo objeto esencial es vincular indebidamente dichos usuarios a Tetra Pak y eliminar artificialmente el posible juego de la competencia;

3) políticas de precios de los envases de cartón que han resultado discriminatorias entre usuarios de Estados miembros diferentes y, al menos en Italia, eliminatorias respecto de los competidores;

4) políticas de precios de maquinaria que han resultado:

— discriminatorias entre usuarios de Estados miembros diferentes,

— discriminatorias igualmente entre usuarios de un mismo país, al menos en Italia,

y

— eliminatorias respecto de los competidores, al menos en Italia y en el Reino Unido;

5) diversas prácticas puntuales encaminadas a la eliminación de competidores y/o de su tecnología de algunos mercados, al menos en Italia».

21 La Comisión ordenó a la demandante, en el artículo 3 de la Decisión, que pusiera fin sin demora a las infracciones detectadas, en caso de que aún no lo hubiere hecho, en particular, mediante la adopción de las siguientes medidas:

«1) Tetra Pak modificará o, en su caso, suprimirá las cláusulas enumeradas en los incisos i) a xxvii) de sus contratos de venta y de arrendamiento de maquinaria y de sus contratos de suministro de envases de cartón con el fin de eliminar los aspectos abusivos puestos de manifiesto por la Comisión. Los nuevos contratos deberán comunicarse a la Comisión;

2) Tetra Pak eliminará las diferencias entre los precios que aplica a sus productos en los diferentes Estados miembros que no respondan a las condiciones específicas de los mercados. Todo cliente deberá poder abastecerse, dentro de la Comunidad, en la filial de Tetra Pak de su elección, y a los precios practicados por ésta;

3) Tetra Pak no practicará precios eliminatorios 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;

4) Tetra Pak no podrá negarse a responder, en las condiciones de precios vigentes, a las ofertas de compra de determinadas empresas por el mero hecho de que éstas no sean usuarios finales de los productos Tetra Pak;

5) Tetra Pak comunicará al cliente comprador o arrendatario de una máquina las especificaciones a las que deben ajustarse los envases de cartón para poder utilizarse en sus máquinas.»

22 Ante tales circunstancias, mediante recurso presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 18 de noviembre de 1991, Tetra Pak solicitó la anulación de la Decisión. Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia

decidió iniciar la fase oral sin previo recibimiento a prueba. En el marco de las diligencias de ordenación del procedimiento, previstas en el artículo 64 del Reglamento de Procedimiento, se requirió a las partes para que presentaran una serie de documentos, antes de la fecha de la audiencia. La vista se celebró el 22 de marzo de 1994.

II. Pretensiones de las partes

23 La parte demandante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule la Decisión de la Comisión de 24 de julio de 1991.

— Subsidiariamente, anule en su totalidad o en parte, el artículo 1 y/o el artículo 2 y/o el artículo 3 y/o el artículo 4 de dicha Decisión.

— Subsidiariamente, revoque o reduzca la multa impuesta en el artículo 2.

— Condene en costas a la Comisión.

— Acuerde la restitución a Tetra Pak de cualesquiera gastos en que hubiera incurrido con ocasión del afianzamiento del pago de la multa.

La parte demandada solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene costas a la parte demandante.

III. Pretensiones de anulación de la Decisión

24 En apoyo de sus pretensiones, la demandante invoca cuatro motivos: la violación del principio de buena administración, la falta de notificación del acta de la audiencia, la inexistencia de infracción por la demandante del artículo 86 del Tratado y, por último, el abuso por la Comisión de su facultad de dictar órdenes conminatorias.

Primer motivo basado en la violación del principio de buena administración

Resumen de las alegaciones de las partes

25 La demandante sostiene que, en el curso del procedimiento administrativo, la Comisión actuó de forma inadecuada e incoherente. Alega que, si bien el objeto de un procedimiento administrativo es preparar una decisión declaratoria en un asunto de infracción, este procedimiento debe permitir también «a las empresas afectadas, adaptar las prácticas imputadas a las normas del Tratado» (sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de noviembre de 1983, IAZ y otros/Comisión, asuntos acumulados 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82, Rec. p. 3369, apartado 15).

26 En el presente caso, la demandante alega que a lo largo de todo el procedimiento administrativo mostró su voluntad de atenerse en el futuro a las normas del Tratado en materia de competencia. Afirma que la Comisión incumplió su obligación de asistirla en sus esfuerzos. A su juicio, ésta modificó continuamente su postura en la búsqueda de una solución planteando constantemente cuestiones nuevas y volviendo sobre problemas ya resueltos, con lo que retrasó indefinidamente un posible acuerdo. Ahora bien, la demandante considera que a la vista del comportamiento de la Comisión, contó legítimamente con que, si se plegaba a las exigencias de la Comisión, podría alcanzarse un acuerdo antes de que se adoptara la Decisión.

27 En estas circunstancias, la demandante sostiene que la Comisión defraudó sus legítimas expectativas y violó el derecho de defensa al negarse a reconocer que había puesto fin voluntariamente a las infracciones y al dirigirle unas intimaciones que excedían en gran medida lo convenido en las negociaciones. Afirma que la Comisión violó igualmente el principio de buena administración y que la Decisión debe ser anulada o, subsidiariamente, que las medidas impuestas en la Decisión para poner fin a la infracción debían revocarse o reducirse.

28 La Comisión estima que no violó el principio de buena administración. Destaca que si la demandante hubiera deseado realmente modificar de forma voluntaria las prácticas que se le imputaban, no habría esperado para hacerlo a que transcurrieran seis años de investigación preliminar y dos años y medio de procedimiento administrativo.

29 Respecto a las expectativas legítimas de la demandante, la Comisión alega que nadie puede esperar eludir las consecuencias de acciones realizadas en el pasado simplemente modificando su conducta futura. En todo caso, la Comisión no ha dado nunca indicios que permitan pensar esto a la demandante, y esta última no lo discute.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

30 Procede destacar, en primer lugar, que la prolongada investigación llevada a cabo por la Comisión en el presente asunto, desde la presentación de la denuncia en 1983, hasta la incoación del procedimiento y el pliego de cargos en 1988, no puede constituir en el presente caso una violación del principio de buena administración, en la medida en que responde a la amplitud y a la dificultad de una investigación relacionada con la política comercial global llevada a cabo por Tetra Pak durante un período especialmente dilatado.

31 Además, procede hacer constar que, mientras que la denuncia se presentó en 1983, el procedimiento se incoó el 9 de diciembre de 1988 y el pliego de cargos se notificó mediante escrito de 20 de diciembre de 1988, Tetra Pak no se comprometió a renunciar a su sistema de ventas asociadas en exclusiva hasta principios del año 1991, en el escrito que dirigió a la Comisión el 1 de febrero de 1991 (anexo 7 a la Decisión), al que se adjuntaron los nuevos contratos-tipo (anexo 3 al escrito de recurso). En estas condiciones, el Tribunal de Primera Instancia estima que la demandante no puede imputar a la Comisión una violación del principio de buena administración.

32 De lo anterior se deduce que procede desestimar el primer motivo.

Segundo motivo basado en la falta de notificación del acta de la audiencia

Resumen de las alegaciones de las partes

33 La demandante sostiene que el proyecto del acta de la audiencia que fue presentado al Comité Consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes (en lo sucesivo, «Comité Consultivo») era tan incompleto y defectuoso que dicho Comité no pudo emitir su dictamen con pleno conocimiento de causa. En efecto, aunque la demandante propuso una lista de correcciones, éstas sólo afectaban a aspectos menores y no pudo colmar las importantes lagunas del citado proyecto.

34 La demandante alega, más en concreto, que en el acta no consta la declaración realizada por el Sr. Severi, consejero delegado de Tetra Pak Italiana, a propósito del efecto que tendría sobre su empresa la propuesta de obligar a todas las empresas del grupo Tetra Pak a publicar listas de precios que estarían obligadas a respetar. Esta constituye una omisión grave en la medida en que afecta a los principales pro-

blemas suscitados por las intimaciones formuladas en la Decisión con objeto de poner fin a la infracción.

35 La Comisión estima, por su parte, que el envío de un proyecto de acta *in extenso* de la audiencia permitió al Comité Consultivo dictaminar con pleno conocimiento de causa. Niega que el Sr. Severi se manifestara sobre la obligación de publicar listas de precios. Además, el argumento atribuido al Sr. Severi fue alegado en diversas ocasiones a lo largo del procedimiento administrativo y consta en el proyecto de acta de la audiencia.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

36 Procede recordar, con carácter previo, que el Reglamento n° 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento n° 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62), establece, en su artículo 1, que antes de consultar al Comité Consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes, la Comisión procederá a efectuar una audiencia de la empresa interesada. Además, por lo que se refiere a la fase oral de la audiencia, el apartado 4 del artículo 9 de este mismo Reglamento dispone que las declaraciones esenciales de cada parte serán consignadas en un acta, a la que ésta dará su conformidad tras haberla leído.

37 La elaboración de un acta exhaustiva de la audiencia constituye una formalidad esencial cuando, en un caso concreto, resulte necesaria para que el Comité Consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes pueda emitir su dictamen y la Comisión adoptar su decisión con pleno conocimiento de causa, es decir sin ser inducidos a error en una cuestión esencial por inexactitudes u omisiones. Este no es el caso cuando el acta de la audiencia omite únicamente determinadas declaraciones de un representante de la empresa de que se trate, que no aportan datos importantes que resulten novedosos respecto de otras observaciones formuladas durante la audiencia por representantes de esta empresa y que hayan sido consignadas en el acta. En efecto, en un supuesto como éste, la omisión no

vulnera el derecho de defensa de la empresa interesada y no puede tener influencia alguna en la solución del procedimiento de consulta ni en el contenido de la decisión final. Por consiguiente, no puede viciar el procedimiento administrativo en su totalidad y cuestionar con ello la legalidad de la decisión final.

38 En el presente caso, es de destacar que las únicas lagunas del acta de la audiencia descritas por la demandante y cuya existencia niega la Comisión tienen que ver con una declaración de uno de los representantes, relativa, en esencia, a una propuesta de la Comisión de que se obligara a cada una de las filiales nacionales de Tetra Pak a publicar una lista de precios, tanto de las máquinas como de los envases de cartón. Ahora bien, el examen del acta de la audiencia permite afirmar, a este respeto, que, en todo caso, la alegación de la demandante relativa a estas listas de precios fue objeto de una amplia exposición por parte de uno de los letrados de la demandante y se consignó en el acta.

39 Se deduce de lo que precede que la omisión alegada por la demandante no vulneró en modo alguno el derecho de defensa y, por consiguiente, no puede viciar el procedimiento administrativo.

40 En consecuencia, procede desestimar el segundo motivo.

Tercer motivo basado en la inexistencia de infracción por la demandante del artículo 86 del Tratado

41 Este motivo se articula en dos ramas. La demandante alega, en primer lugar, que no ocupa una posición dominante en el mercado común o una parte sustancial del mismo. Sostiene, seguidamente, que el comportamiento que se le imputa en la Decisión no tenía carácter abusivo, en el sentido del artículo 86 del Tratado.

I. *Sobre la existencia de posición dominante*

42 La demandante estima que no ocupa una posición dominante en el sentido del artículo 86 del Tratado. En primer lugar, rechaza la definición del mercado de los productos contenida en la Decisión (A). En segundo lugar, denuncia la definición del mercado geográfico (B). En tercer lugar, afirma no ocupar una posición dominante en los mercados asépticos y discute, en todo caso, la aplicación del artículo 86 a los mercados no asépticos, próximos de los mercados presuntamente dominados (C).

A. El mercado de los productos

43 La Decisión define cuatro mercados de los productos de que se trata: el mercado de las máquinas de envasado aséptico de líquidos alimenticios en envases de cartón y el mercado correspondiente de los envases de cartón (en lo sucesivo, «mercados asépticos»), así como el mercado de las máquinas de envasado no aséptico de los líquidos alimenticios en envases de cartón y el mercado correspondiente de los envases de cartón (en lo sucesivo, «mercados no asépticos»; puntos 9, 11 y 92 a 97, que incluyen por referencia los puntos 29 a 39 de la Decisión Tetra Pak I). La demandante estima, por su parte, que el mercado afectado es un mercado «complejo» que engloba todos los sistemas de acondicionamiento de los productos alimenticios líquidos.

44 Procede, pues, verificar si los mercados asépticos, de un lado, y los mercados no asépticos, de otro, constituyen mercados distintos, tanto entre sí como en relación con los sistemas de envasado que emplean otros materiales (1). Además, procede comprobar si las máquinas y los envases de cartón constituyen mercados distintos, hecho que niega la demandante (2).

1. Los mercados asépticos y los mercados no asépticos que utilizan el envase de cartón no constituyen mercados distintos

Resumen de las alegaciones de las partes

45 La demandante destaca, con carácter previo, que los sistemas de envasado aséptico de los productos que no han sido sometidos al procedimiento UHT no están cubiertos por la Decisión. La Comisión no asimiló correctamente la situación de la competencia en el sector de los sistemas asépticos utilizados para el acondicionamiento de los productos no sometidos al procedimiento UHT, como los zumos de frutas cuyos sistemas de envasado pueden ser muy variados y sustitutivos de los envases de cartón asépticos, y, en el sector de los sistemas asépticos utilizados para el envasado de leche de larga conservación, que necesita ser tratada según el procedimiento UHT. Este error se origina en el punto 14 de la Decisión Tetra Pak I, según el cual «en la Comunidad, la mayor parte de los zumos de frutas son también UHT y se envasan de manera aséptica». Por esta razón, los mercados asépticos fueron definidos en el punto 11 de la Decisión como los mercados de las máquinas y de los envases de cartón destinados al envasado de «productos alimenticios líquidos tratados según el procedimiento UHT».

46 Para rebatir la definición de los mercados de los productos de que se trata formulada en la Decisión, la demandante sostiene que la Comisión debería haber verificado de forma específica si los diversos sistemas de envasado existentes en el mercado son suficientemente intercambiables, en cada una de las categorías de líquidos alimenticios, que se caracterizan por unas necesidades de envasado especiales.

47 De ello deduce que, tanto en el sector aséptico como en el sector no aséptico, la definición de los mercados de que se trata formulada en la Decisión es demasiado amplia, por cuanto incluye las máquinas y los envases de cartón utilizados para el acondicionamiento de productos alimenticios líquidos distintos de la leche, sin analizar suficientemente el mercado de los sistemas de envasado en este sector de pro-

ductos. En efecto, la Comisión se limitó a aplicar a este ámbito las conclusiones a las que llegó respecto del envasado de la leche.

48 La demandante deduce igualmente que la definición de los cuatro mercados antes mencionados es demasiado restrictiva en la medida en que separa los mercados de los sistemas de envasado aséptico de los mercados de los sistemas no asépticos y los mercados de los sistemas que utilizan el cartón de los mercados de los sistemas que utilizan otros materiales. La demandante alega que, dentro del mercado de los sistemas de envasado de alimentos líquidos, existen mercados diferenciados según la categoría de los productos que hay que envasar. Estos mercados son más amplios que los mercados definidos en la Decisión.

49 A este respecto, la demandante acusa a la Comisión de haber aplicado el criterio de la «posibilidad de intercambio» perfecta, a corto plazo, en la fase del consumo final, en lugar del criterio de la posibilidad de intercambio suficiente, a largo plazo, en la fase del envasado.

50 La demandante subraya, en particular, que la Comisión determinó los mercados de referencia exclusivamente en relación con la demanda de los consumidores. Ahora bien, la demanda no es inducida por los consumidores, sino por los minoristas y empresas de envasado, tanto en lo que se refiere al contenido, a saber, el producto fresco o de larga conservación, como al continente. Ante tales circunstancias, pequeñas diferencias de precio en los productos ofrecidos por Tetra Pak podrían ser decisivas, en la medida en que la elección del envase constituye, para la empresa de envasado, el principal elemento de sus costes controlables. A este respecto, según la demandante, la Comisión se abstuvo, en el presente caso, de inquirir a los clientes de Tetra Pak sobre la posibilidad de intercambio de las diversas formas de envasado, práctica contraria a la seguida, en especial, en la sentencia Tetra Pak/Alfa-Laval, antes citada.

51 Según la demandante, la aplicación correcta del criterio de la «posibilidad de sustitución» suficiente permite afirmar, en primer lugar, que los diversos sistemas asépticos o no asépticos, que utilizan el cartón u otros materiales, son suficientemente intercambiables en el caso del envasado de los líquidos alimenticios distintos de la leche. Ante tales circunstancias, no es aplicable al sector de los zumos de frutas y otros productos no lácteos ninguna de las tres principales alegaciones realizadas por la Comisión a propósito del sector de la leche, a saber: 1) que a la leche UHT sólo le conviene el acondicionamiento en envases de cartón aséptico, 2) que la leche UHT presenta características especiales de sabor y de conservación y está asociada a un determinado tipo de envase y 3) que los consumidores no consideran totalmente intercambiables los diferentes tipos de leche y sus correspondientes envases.

52 En segundo lugar, existe, asimismo, una posibilidad de intercambio suficiente entre diversos sistemas de acondicionamiento, para el envasado de productos lácteos líquidos distintos de la leche. Respecto de algunos de estos productos, como la nata, el consumidor no distingue entre el producto fresco, el producto de larga conservación y el producto esterilizado. En tercer lugar, en el sector de la leche pasteurizada, los envases de cartón no asépticos son suficientemente intercambiables con las botellas de vidrio o de plástico y con las bolsas de plástico.

53 En cuarto lugar, en el sector de la leche globalmente considerado, los envases de cartón asépticos son suficientemente intercambiables con los otros sistemas de envasado, tanto asépticos como no asépticos. Esta posibilidad de intercambio se ve acentuada cuando los consumidores toman conciencia del impacto del envase sobre el medio ambiente y mediante una normativa que favorece el sistema de envases retornables. Además, el mercado del envasado se ha convertido en un mercado de compradores. En este contexto, en contra de lo alegado por la Comisión, el hecho de que no exista la posibilidad de sustitución perfecta entre la leche pasteurizada y la leche UHT en el consumidor, no significa que el presunto monopolista que ofrece un sistema de envasado aséptico pueda beneficiarse incrementando el precio aplicado a sus clientes, sin correr el riesgo de que estos opten, en lo relativo al envasado de la leche, por un sistema no aséptico ya implantado en el mercado. Además, los nuevos sistemas de envasado aséptico en botellas de plástico o de vidrio cons-

tituyen auténticas amenazas de sustitución. En Francia, por ejemplo, los principales clientes de Tetra Pak, Candia y Lactel, instalaron cadenas de envasado de leche UHT en botellas de plástico y conquistaron de esta forma un 5 % del mercado después de 1987. Desde entonces, el Tetra Brik aséptico ha perdido el 30 % del mercado francés de la leche semidesnatada (que representa el 10 % del total de la leche UHT). En Alemania, el sistema de envasado aséptico en botellas de vidrio retornables, que ofrecen Bosch y SEN, ha registrado recientemente un gran número de ventas. En España se han comercializado con éxito las bolsas de plástico asépticas, y en el Reino Unido se vende la leche UHT envasada en cajas metálicas.

54 Una vez examinada la cuestión de la posibilidad de intercambio desde el punto de vista de la demanda, Tetra Pak aborda también, brevemente, el criterio complementario de la posibilidad de intercambio desde el punto de vista de la oferta. Alega que una empresa que opera en mercados adyacentes, que en la actualidad no produce sistemas de acondicionamiento aséptico en envases de cartón, podría acceder fácilmente a los mercados asépticos.

55 La Comisión rebate toda la argumentación expuesta por la demandante acerca de la definición del mercado de productos. Precisa, en primer lugar, que la definición de los mercados asépticos que figura en el punto 11 de la Decisión, abarca también los sistemas destinados al envasado de los zumos de frutas, en la medida en que se refiere a la tecnología que caracteriza los sistemas de envasado de los productos tratados según el procedimiento UHT y no tiene en cuenta su utilización. Esta definición no queda desvirtuada por la referencia que se hace en el punto 14 de la Decisión Tetra Pak I a los zumos de frutas «tratados según el procedimiento UHT», cuya inexactitud reconoce la Comisión.

56 La Comisión rebate la imputación de que la definición de los mercados asépticos es demasiado amplia, en la medida en que incluye los sistemas destinados al envasado de los productos no lácteos. Sostiene, en esencia, que desde el punto de vista económico, no tenía ninguna utilidad efectuar un análisis diferenciado de este sector, ya que la leche representa el sector predominante.

57 Además, la Comisión estima que los cuatro mercados definidos en la Decisión constituían mercados claramente separados. Recuerda, en primer lugar, que la elasticidad cruzada de la demanda procedente de las empresas de envasado en lo que se refiere a los precios, que permite delimitar los mercados de los sistemas de envasado, depende de la elasticidad cruzada en relación con los precios en los mercados de los productos finales.

58 Ante tales circunstancias, la Comisión alega esencialmente que, para las empresas de envasado, los envases asépticos no eran suficientemente intercambiables con los envases no asépticos, debido a que el intercambio perfecto entre la leche UHT y la leche pasteurizada no era posible en la fase del consumo final. Además, alega que no existían sistemas de envasado aséptico que utilizaran otros materiales, suficientemente intercambiables con los sistemas de acondicionamiento aséptico en envases de cartón, durante el período de referencia, dadas las características de estos productos para los usuarios y que los envases de cartón asépticos eran, en la práctica, el único tipo de envase utilizado para la leche UHT, de 1976 a 1987.

59 Además, tanto en el sector de la leche pasteurizada como en el de la leche UHT, los desplazamientos experimentados recientemente en la demanda de los consumidores finales de una forma de envasado a otra, revelan «tendencias estructurales» vinculadas a factores exteriores, como la evolución de las preferencias de los consumidores en función de los factores ambientales. En consecuencia, la demanda no es sensible a variaciones pequeñas pero significativas de los precios correspondientes a cada forma de envasado.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

60 Antes de comprobar si la definición de los cuatro mercados asépticos y no asépticos contenida en la Decisión es o no acertada, procede precisar el contenido exacto de esta definición en el sector aséptico.

61 Contrariamente a lo alegado por la demandante, la Decisión pretende englobar en los dos mercados asépticos, antes citados, la totalidad de las máquinas y de los envases de cartón asépticos, tanto los destinados al envasado de la leche UHT o al envasado, en condiciones asépticas, de los líquidos alimenticios que no necesitan ser tratados según el procedimiento UHT, como los zumos de frutas. En efecto, los mercados asépticos se definen expresamente en el punto 11 de la Decisión como «a) el mercado de las máquinas con tecnología de esterilización de envases de cartón que permiten acondicionar estos envases, en condiciones asépticas, productos alimenticios líquidos tratados según el procedimiento UHT y b) el mercado correspondiente de los mercados de cartón». De lo anterior se desprende con claridad que estos mercados se definen exclusivamente por las características tecnológicas de las máquinas y de los envases de cartón destinados al envasado de los productos tratados según el procedimiento UHT, si bien las máquinas y los envases de cartón que presentan estas características se destinan, asimismo, al envasado aséptico de los productos no tratados según este procedimiento. Corrobora esta interpretación el artículo 1 de la Decisión, que se limita a declarar la existencia de una posición dominante en los «mercados denominados "asépticos" de la maquinaria y de los envases de cartón destinados al acondicionamiento de líquidos alimenticios», sin hacer alusión alguna a la utilización de estos equipos.

62 En consecuencia, incumbe al Tribunal de Primera Instancia investigar si los cuatro mercados descritos en la Decisión constituyen realmente mercados distintos de otros sectores del mercado general de los sistemas de acondicionamiento destinados al envasado de los productos alimenticios líquidos.

63 A tal fin, procede recordar, con carácter previo, que, según reiterada jurisprudencia, el mercado de los productos de que se trata debe definirse teniendo en cuenta el contexto económico global, de manera que pueda apreciarse el poder económico efectivo de la empresa de que se trata. En efecto, para evaluar si una empresa tiene la posibilidad de comportarse, en una medida apreciable, con independencia de sus competidores, de sus clientes y de los consumidores, debe definirse, en primer lugar, cuáles son los productos que, sin ser sustituibles por otros productos, son suficientemente intercambiables con los productos que aquélla ofrece, en función no sólo de las características objetivas de estos productos, en cuya virtud son especialmente

adecuados para satisfacer necesidades constantes, sino también en función de las condiciones de la competencia, así como de la estructura de la demanda y de la oferta en el mercado (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, 322/81, Rec. p. 3461, apartado 37).

64 En el presente caso, «la posibilidad de intercambio» de los sistemas asépticos de acondicionamiento con los sistemas no asépticos y de los sistemas que utilizan el cartón con los que utilizan otros materiales debe evaluarse teniendo en cuenta todas las condiciones de competencia en el mercado general de los sistemas de envasado para los productos alimenticios líquidos. De ello se deduce que, en el contexto específico del presente caso, la tesis de la demandante, que divide este mercado general en submercados diferenciados, según que los sistemas de acondicionamiento se utilicen para el envasado de leche, de productos lácteos distintos de la leche o de productos no lácteos, en razón de las características propias del envasado de estas distintas categorías de productos, lo que implica la posibilidad de que existan diversos tipos de equipos de sustitución, conduciría a una parcelación del mercado que no reflejaría la realidad económica. En efecto, las máquinas y los envases de cartón asépticos y no asépticos se caracterizan por una estructura de la oferta y de la demanda semejante, sea cual sea su utilización, ya que todos pertenecen a un mismo ámbito de actividad, el del envasado de los productos alimenticios líquidos. En efecto, tanto si sirven para el envasado de leche como de otros productos, las máquinas y los envases de cartón asépticos y no asépticos no sólo presentan respectivamente las mismas características de producción, sino que responden asimismo a necesidades económicas idénticas. Además, una proporción no desdeñable de clientes de Tetra Pak opera tanto en el sector de la leche como en el de los zumos de frutas, como ha reconocido la demandante. Bajo todos estos puntos de vista, el presente litigio se distingue, pues, del supuesto considerado en la sentencia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión (85/76, Rec. p. 461), invocada por la demandante, en la que el Tribunal de Justicia se planteó, en primer lugar, la posibilidad de declarar la existencia de dos mercados separados de un mismo producto, que, a diferencia del caso presente, era objeto de dos tipos de utilización en ramas de actividad totalmente distintas, una la «bionutritiva» y otra la «tecnológica» (apartados 28 y 29). Además, es preciso destacar que, según las observaciones concordantes de las dos partes, las máquinas y los envases de cartón del mismo tipo producidos por Tetra Pak estaban sometidos a un régimen de precios uniforme, tanto si estaban destinados al envasado de leche como al de otros productos, lo que confirma su pertenencia respectiva a un único mercado de productos. En conse-

cuencia, en contra de lo afirmado por la demandante, no cabe considerar que existen submercados diferenciados para sistemas de acondicionamiento del mismo tipo, según se utilicen para el envasado de una u otra categoría de productos.

65 Ante tales circunstancias, para comprobar si los cuatro mercados delimitados en la Decisión constituían realmente mercados distintos durante el período de referencia, procede, como sostiene la Comisión, determinar más en detalle cuáles eran los productos suficientemente intercambiables con las máquinas y los envases asépticos y no asépticos en el sector predominante de la leche. En efecto, en la medida en que los sistemas de acondicionamiento en envases de cartón se utilizaban principalmente para el envasado de la leche, el hecho de que se ocupara una posición dominante en este campo bastaba para demostrar, llegado el caso, la existencia de una posición dominante en la totalidad del mercado. Esta posible posición dominante no podía verse cuestionada por la existencia de equipos de sustitución, alegada por la demandante, en el sector del acondicionamiento de productos distintos de la leche, ya que éstos sólo representaban una parte limitada de los productos acondicionados en envases de cartón durante el período cubierto por la Decisión. A este respecto, el predominio del sector del envasado de la leche se desprende claramente de las indicaciones contenidas en la Decisión (punto 6) y no impugnadas por la demandante, según las cuales, en 1987, el 72 % de los sistemas que utilizan el cartón eran utilizados para el acondicionamiento de leche, y únicamente el 7 % para el acondicionamiento de otros productos lácteos. Según las mismas fuentes, en 1983, el 90 % de estos sistemas eran utilizados para el envasado de la leche y de otros productos lácteos. Este predominio se vio acentuado más en los sistemas comercializados por Tetra Pak. De los cuadros presentados por esta última, en respuesta a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia, resulta que, en 1976, en la Comunidad, el 96 % de su producción de sistemas asépticos se destinaba al envasado de leche, en 1981, el 81 %, en 1987, el 70 % y en 1991, el 67 %. Estas cifras revelan que, a pesar de esta disminución, durante el período de referencia, la mayor parte de los envases de cartón asépticos de Tetra Pak servía para el envasado de leche. En cuanto a los envases de cartón no asépticos, fueron utilizados en un 100 % para el acondicionamiento de la leche hasta 1980 y en un 99 % posteriormente, según las mismas fuentes. Por todas estas razones, la Comisión consideró, acertadamente, que era inútil proceder a un análisis diferenciado del sector del envasado de los productos distintos de la leche.

66 En el terreno del envasado de la leche, procede destacar que la Comisión se basó acertadamente, en el presente caso, en el criterio de la posibilidad de sustitución suficiente de los diversos sistemas destinados al envasado de líquidos alimenticios, consagrado por el Tribunal de Justicia (véanse, en especial, las sentencias de 21 de febrero de 1973, Europemballage y Continental Can/Comisión, 6/72, Rec. p. 215, apartado 32, y Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 28, párrafo tercero). También de conformidad con la jurisprudencia (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de marzo de 1974, Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, asuntos acumulados 6/73 y 7/73, Rec. p. 223, apartados 19 a 22), la Comisión aplicó el criterio de la posibilidad de sustitución suficiente de los productos en la fase de los propios sistemas de envasado, que constituyen el mercado de los productos intermedios en el que debe apreciarse la posición de Tetra Pak, y no en la fase de los productos finales, en el presente caso, los productos líquidos alimenticios envasados.

67 Para apreciar el carácter intercambiable de los sistemas de envasado en la fase de las empresas de envasado, la Comisión tuvo que tener en cuenta, necesariamente, las repercusiones de la demanda de los consumidores finales sobre la demanda intermedia de las empresas de envasado. Comprobó que las empresas de envasado sólo podían influir en los hábitos de los consumidores en la elección de la modalidad de envasado del producto mediante acciones publicitarias y de promoción desplegadas en el marco de un proceso largo y costoso, de varios años, como había reconocido expresamente Tetra Pak en su respuesta al pliego de cargos. Ante tales circunstancias, los diversos tipos de envasado no podían considerarse «suficientemente» intercambiables en la fase de las empresas de envasado, sea cual fuere, por otra parte, la capacidad de negociación de estas últimas, alegada por la demandante.

68 En consecuencia, la Comisión se refirió a la imposibilidad de sustitución perfecta, que afecta tan sólo a los productos envasados y no a los sistemas de envasado, exclusivamente con el fin de apreciar la incidencia de la demanda final sobre la demanda intermedia de las empresas de envasado. En particular, la Comisión estimó acertadamente que, debido a la pequeña parte del precio de venta de la leche que representa el coste de su envase, «introducir cambios pequeños pero significativos en el precio relativo de los diferentes envases no bastaría para producir variaciones entre los distintos tipos de leche que les corresponden, puesto que estos sólo son susceptibles de un intercambio que no llega a ser perfecto» (Decisión Tetra Pak I, punto 32, *in fine)*. De lo anterior se deduce que procede desestimar las imputacio-

nes de la demandante, según las cuales la Comisión se basó en la hipótesis de la competencia perfecta y determinó los mercados de que se trata refiriéndose exclusivamente a la demanda de los consumidores.

69 En estas circunstancias, el Tribunal de Primera Instancia hace constar, en primer lugar, que la Comisión declaró con razón que, durante el período de referencia, no existía una posibilidad de intercambio suficiente entre las máquinas de acondicionamiento aséptico en envases de cartón y las máquinas de acondicionamiento no aséptico, con independencia del material empleado. En efecto, desde el punto de vista de la demanda, los sistemas asépticos se individualizaban por sus características propias, que responden a necesidades y a preferencias específicas de los consumidores en lo que se refiere a la duración y a la calidad de conservación, así como al sabor. Por añadidura, el paso del envase de la leche UHT al de la leche fresca exigía el establecimiento de un sistema de distribución que garantizara el mantenimiento constante en un medio refrigerado. Además, desde el punto de vista de la oferta, la producción de máquinas que permitieran el acondicionamiento de la leche UHT en envases de cartón en condiciones asépticas requería una tecnología compleja, que sólo Tetra Pak y su competidor PKL habían logrado desarrollar y hacer operativa durante el período examinado en la Decisión. Resulta de lo que precede que los productores de máquinas no asépticas que utilizan cartón, que operaban en el mercado más próximo al mercado de las máquinas asépticas de que se trata, no estaban en condiciones de acceder a este último mediante ciertas adaptaciones de sus máquinas al mercado de las máquinas asépticas.

70 Respecto a los envases de cartón asépticos, constituyen asimismo un mercado distinto del de los envases no asépticos. En la fase de la demanda intermedia de las empresas de envasado, la posibilidad de intercambio de los envases de cartón asépticos y de los envases no asépticos, incluidos los envases de cartón, no era suficiente, por motivos idénticos a los ya expuestos en el apartado anterior en lo relativo a las máquinas. De los autos se deduce que, en la fase de la oferta, a pesar de la inexistencia de obstáculos técnicos insuperables, los productores de envases de cartón no asépticos no estaban en condiciones, en las circunstancias del caso, de adaptarse a la fabricación de envases de cartón asépticos. A este respecto, la presencia en el mercado de un único competidor de Tetra Pak, PKL, que, durante el período de referencia, poseía tan sólo el 10 % del mercado de los envases de cartón asépticos, demuestra que las condiciones de competencia eran tales que, en la práctica, no

existía posibilidad de que los productores de envases de cartón no asépticos accedieran al mercado de los envases de cartón asépticos, en especial ante la falta de máquinas de llenado aséptico.

71 En segundo lugar, el Tribunal de Primera Instancia declara que, durante el período de referencia, las máquinas y los envases de cartón asépticos no eran suficientemente intercambiables con sistemas de acondicionamiento aséptico que utilizan otros materiales. Según los datos obrantes en autos, que no han sido impugnados por la parte demandante, tales equipos de sustitución no existían, si se exceptúa la llegada al mercado, hacia el final del período considerado, de los sistemas de envasado aséptico en botellas de plástico, en botellas de vidrio retornables y en bolsas, respectivamente en Francia, Alemania y España. No obstante, cada uno de estos productos nuevos fue introducido en un solo país y, además, no ocupó más que una parte marginal del mercado del acondicionamiento de la leche UHT. Según las informaciones aportadas por la demandante, esta parte representa únicamente el 5 % del mercado, en Francia, desde 1987. En 1976, la totalidad de la leche UHT se acondicionaba en envases de cartón en toda la Comunidad. De las observaciones presentadas por la demandante en respuesta al pliego de cargos resulta que, en 1987, alrededor de un 97,7 % de la leche UHT se acondicionaba en envases de cartón. Al final del período de referencia, es decir, en 1991, los envases de cartón representaban todavía el 97 % del mercado del acondicionamiento de la leche UHT, el 3 % restante lo ocupaban los envases de plástico, como indicó la demandante en respuesta a una cuestión escrita del Tribunal de Primera Instancia. La parte marginal del mercado ocupada por los envases asépticos que utilizan otros materiales basta para afirmar que estos envases no podían considerarse, ni siquiera durante los últimos años del período cubierto por la Decisión, como productos suficientemente intercambiables con los sistemas asépticos que utilizan el cartón (véase la sentencia Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, antes citada, apartado 15).

72 En tercer lugar, el Tribunal de Primera Instancia estima que las máquinas y los envases de cartón no asépticos constituían mercados distintos de los de los sistemas de envasado no aséptico que emplean materiales distintos del cartón. A este respecto, se ha afirmado ya (véanse los apartados 67 y 68) que, habida cuenta de que el coste del envase representa una parte marginal del precio de la leche, sólo una

posibilidad de sustitución casi perfecta de la demanda de los consumidores finales habría llevado a las empresas de envasado a considerar que los equipos de envasado —en el presente caso, los envases de cartón, las botellas de vidrio o de plástico y las bolsas no asépticas— eran fácilmente intercambiables. Ahora bien, dado que sus características físicas son muy diferentes y que en el Reino Unido la leche pasteurizada en botellas de vidrio se distribuye a domicilio, para los consumidores, esta forma de envasado no era intercambiable con un acondicionamiento en envases de cartón. Además, los factores ambientales que incitan a una parte de los consumidores a dar preferencia a determinados tipos de envase, como las botellas de vidrio retornables, no favorecían la sustitución de este tipo de envase por los envases de cartón. Los consumidores sensibilizados por estos factores no consideraban que estos envases pudieran sustituirse por los envases de cartón. Lo mismo puede decirse de los consumidores que, por el contrario, se inclinan por la comodidad de uso de los productos acondicionados en envases de cartón. Respecto a las botellas de plástico y a las bolsas de plástico, procede destacar que sólo se encontraban en el mercado de aquellos países en que los consumidores aceptaban este tipo de envase, en concreto, según las indicaciones contenidas en la Decisión y no impugnadas por la demandante, Alemania y Francia. Además, según las mismas fuentes, estos envases sólo se empleaban para alrededor de un tercio de la leche pasteurizada en Francia y un 20 % en Alemania. Se deduce de lo que precede que, en la práctica, estos productos no eran suficientemente intercambiables con los envases no asépticos de cartón en toda la Comunidad durante el período cubierto por la Decisión.

73 El análisis de los mercados en el sector del envasado de la leche revela por consiguiente que los cuatro mercados descritos en la Decisión constituían, efectivamente, mercados distintos.

74 Además, y en todo caso, el Tribunal de Primera Instancia declara que el examen de la posibilidad de sustitución de los diversos sistemas de envasado en el sector de los zumos de frutas, que constituyen la parte más importante de los líquidos alimenticios distintos de la leche, revela que, en este sector tampoco existía una posibilidad de intercambio suficiente ni entre los sistemas asépticos y los sistemas no asépticos, ni entre los sistemas que utilizan el cartón y los que utilizan otros materiales.

75 Procede destacar a este respecto que, durante el período de referencia, en el mercado del acondicionamiento de los zumos de frutas en envases de cartón prevalecían los sistemas asépticos. En 1987, el 91 % de los envases de cartón utilizados para el acondicionamiento de los zumos de frutas eran asépticos. Este reparto permaneció estable hasta 1991, año en que la parte correspondiente a los envases de cartón asépticos ascendió al 93 % del total de los envases de cartón, como se desprende de la respuesta de Tetra Pak a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia. La parte marginal que ocupan los envases de cartón no asépticos en el acondicionamiento de los zumos de frutas durante varios años demuestra que, en la práctica, la posibilidad de intercambio de éstos con los envases de cartón asépticos era escasa.

76 Por otra parte, las máquinas y los envases de cartón asépticos tampoco eran suficientemente intercambiables con equipos que utilizan otros materiales para el envasado de los zumos de frutas. Hay que destacar, a este respecto, que los cuadros presentados por Tetra Pak en respuesta a una pregunta escrita del Tribunal de Primera Instancia revelan que, durante el período de referencia, los dos grandes tipos de envases que competían en el campo de los zumos de frutas eran las botellas de vidrio y los envases de cartón. De estos cuadros resulta, en especial, que en la Comunidad, en 1976, más del 76 % de los zumos de frutas (en términos de volumen) se envasaban en botellas de vidrio, el 9 % en envases de cartón y el 6 % en botellas de plástico. La parte correspondiente a los envases de cartón alcanzó alrededor del 50 % del mercado en 1987 y el 46 % en 1991. La parte de las botellas de vidrio aumentó de un 30 a un 39 % entre estas dos fechas y la parte de las botellas de plástico permaneció muy baja, pasando de alrededor de un 13 % a un 11 %.

77 Ahora bien, en atención a sus características muy diferentes, tanto de presentación, de peso y de forma de almacenamiento como en lo que se refiere al precio, los envases de cartón y las botellas de vidrio no podían considerarse suficientemente intercambiables. En concreto, en cuanto a la comparación de los precios, de las respuestas concordantes dadas por ambas partes a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia se deduce que el coste global del envasado de los zumos de frutas en botellas de vidrio desechables resulta para la empresa de envasado un 75 % superior al realizado en envases de cartón asépticos.

78 De las consideraciones que preceden se deduce que la Comisión demostró de modo jurídicamente satisfactorio que los mercados de las máquinas y de los envases de cartón asépticos, así como los de las máquinas y los envases de cartón no asépticos, constituyen mercados independientes del mercado general de los sistemas destinados al envasado de los líquidos alimenticios.

2. Los mercados de las máquinas y los mercados de los envases de cartón son indisociables

Resumen de las alegaciones de las partes

79 La demandante afirma que el mercado de referencia debe definirse como el mercado integrado de los sistemas de acondicionamiento, que abarca las máquinas destinadas al acondicionamiento de líquidos alimenticios así como los propios envases. Alega que, entre las máquinas y los envases de cartón, existe una relación natural y comercial del tipo evocado en la letra d) del artículo 86 del Tratado. En particular, la disociación de las máquinas de llenado y de los envases de cartón asépticos podría acarrear serios riesgos para la salud pública y consecuencias graves para los clientes de Tetra Pak.

80 A este respecto, la Comisión no tuvo en cuenta las declaraciones de los competidores de Tetra Pak, que corroboraban las alegaciones de la demandante, y no aportó prueba alguna de que el suministro separado de las máquinas y de los envases de cartón respondiera a los deseos de las empresas de envasado de disponer de proveedores de envases de cartón independientes o a los deseos de los propios proveedores de envases de cartón.

81 La Comisión niega, por su parte, la relación que la demandante afirma que existe entre las máquinas y los envases de cartón. Aduce que el artículo 86 del Tratado se

opone a que el fabricante de un producto complejo ponga obstáculos a la producción por terceros de productos consumibles destinados a ser utilizados en sus aparatos.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

82 Procede destacar, en primer lugar, que, en contra de las alegaciones de la demandante, el examen de los usos comerciales no permite afirmar que las máquinas destinadas al envasado de un producto y los envases de cartón sean indisociables. En efecto, existen desde hace mucho tiempo productores independientes especializados en la fabricación de envases de cartón no asépticos destinados a ser utilizados en máquinas producidas por otras empresas y que no producen máquinas por sí mismos. En especial, se deduce de la Decisión (punto 16), sin que este extremo haya sido impugnado por la demandante, que hasta 1987, Elopak, que fue creada en 1957, producía exclusivamente envases de cartón y material accesorio, en especial de mantenimiento. Además, según las mismas fuentes (punto 13) no impugnadas por la demandante, en 1985, aproximadamente el 12 % del sector de los envases de cartón no asépticos se repartía entre tres empresas que fabricaban sus propios envases de cartón, generalmente al amparo de una licencia y, en lo que respecta a las máquinas sólo actuaban como distribuidores. En estas circunstancias, no puede considerarse que la venta asociada de las máquinas y de los envases de cartón fuera conforme con los usos comerciales, pues no era la regla general en el sector no aséptico y, en el sector aséptico, sólo existían dos productores, Tetra Pak y PKL.

83 Por otra parte, la alegación de la demandante relativa a las exigencias de protección de la salud pública y de sus intereses así como de los de sus clientes, no puede acogerse. En efecto, no corresponde a los productores de equipos completos decidir que, para satisfacer imperativos de interés general, productos consumibles, como los envases de cartón, constituyen, junto a las máquinas con las cuales están destinados a ser utilizados, un sistema integrado indisociable. Según una jurisprudencia reiterada, al no existir normas y reglas generales obligatorias, cualquier fabricante independiente tiene plena libertad, desde el punto de vista del Derecho comunitario de la competencia, para fabricar productos consumibles que puedan utilizarse en apa-

ratos fabricados por otros, a menos que vulnere un derecho de propiedad intelectual de un competidor (véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, T-30/89, Rec. p. II-1439, apartado 68, así como la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de marzo de 1994, Hilti/Comisión, C-53/92 P, Rec. p. I-667, apartados 11 a 16).

84 Por consiguiente, con independencia de la complejidad, en el presente caso, de los procedimientos de llenado aséptico, la protección de la salud pública puede garantizarse por otros medios, entre ellos informando a los usuarios de máquinas de las características técnicas que deben tener los envases de cartón para ser compatibles con dichas máquinas, sin vulnerar los derechos de propiedad industrial y comercial de los fabricantes. Además, aun suponiendo, como ha defendido la demandante, que máquinas y envases de cartón de origen distinto no puedan utilizarse conjuntamente sin que las características del sistema resulten afectadas, la solución debería buscarse en la adopción de disposiciones legales o reglamentarias apropiadas, y no en normas adoptadas unilateralmente por los productores, que impedirían a los productores independientes llevar a cabo la parte esencial de su actividad.

85 De lo anterior se deduce que la tesis de la demandante, según la cual los mercados de las máquinas destinadas al acondicionamiento de un producto, y los de los envases de cartón son indisociables, no puede acogerse.

B. El mercado geográfico afectado

Resumen de las alegaciones de las partes

86 La demandante niega que el mercado geográfico afectado cubra todo el territorio de la Comunidad. Apunta que los diversos Estados miembros constituyen merca-

dos separados para los productos de que se trata, porque las condiciones objetivas de competencia no son similares para todos los operadores económicos, en toda la Comunidad.

87 Alega que, en cada Estado miembro, existen mercados locales en los que operan filiales autónomas tanto de Tetra Pak como de los otros productores. Además, la demanda de los consumidores de líquidos alimenticios envasados presenta variaciones entre los diversos Estados miembros. En especial, los mercados de Europa del Noroeste que agrupan a Dinamarca, Irlanda, los Países Bajos y el Reino Unido, deberían haberse estudiado de forma separada, en la medida en que en ellos el consumo de leche UHT es marginal. Por otra parte, la demandante alega que las variaciones de precios de las máquinas y de los envases de cartón entre los Estados miembros muestran que la Comunidad no constituye el mercado geográfico afectado.

88 La demandante afirma, además, que los territorios de Grecia, España y Portugal deben excluirse del mercado geográfico afectado en lo que se refiere al período anterior a su adhesión a las Comunidades Europeas. Después de la adhesión de España, este país debería quedar excluido del mercado de referencia, debido a las barreras arancelarias que subsistieron durante un período transitorio.

89 La Comisión estima, por su parte, que el mercado geográfico engloba a la Comunidad en su totalidad. Alega, esencialmente, que todos los tipos de envases de cartón y de máquinas objeto de litigio pueden encontrarse, en una proporción significativa, en todos los Estados miembros, y que los costes de transporte de las máquinas son marginales. Estima, además, que las diferencias de precio entre los Estados miembros, alegadas por la demandante, responden a una situación de tipo monopolístico o a una compartimentación del mercado.

90 La Comisión precisa que el territorio de los Estados miembros que se adhirieron a las Comunidades Europeas durante el período de referencia está excluido del mer-

cado geográfico y de cualquier declaración de infracción anterior a la fecha de su adhesión. En cuanto a los obstáculos arancelarios a la importación que permanecieron en vigor en España después de su adhesión, no crean «discriminación» entre los productores de máquinas y de envases de cartón, ya que ninguno de ellos estaba establecido en España.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

91 El Tribunal de Primera Instancia recuerda, con carácter previo, que, dentro del sistema del artículo 86 del Tratado, procede delimitar el mercado geográfico a fin de determinar si la empresa objeto del litigio ocupa una posición dominante en la Comunidad o una parte sustancial de la misma. Por consiguiente, la definición del mercado geográfico depende, al igual que la del mercado de los productos, de una valoración económica. En consecuencia, el mercado geográfico puede definirse como el territorio en el que todos los operadores económicos se hallan en condiciones de competencia similares, en lo que respecta, en concreto, a los productos de que se trata. A este respecto, la Comisión destaca acertadamente que no es necesario que las condiciones objetivas de competencia entre los operadores económicos sean perfectamente homogéneas. Basta con que sean «similares» o «suficientemente homogéneas» (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1978, United Brands/Comisión, 27/76, Rec. p. 207, apartado 44, véanse, igualmente, los apartados 11 y 53).

92 En consecuencia, procede verificar si los diferentes factores invocados por la demandante crean en la Comunidad condiciones objetivas de competencia heterogéneas. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia estima que la implantación de los grandes productores de sistemas de acondicionamiento en cada Estado miembro por medio de filiales nacionales y el uso de las empresas lecheras de abastecerse en el mercado local, no bastan, en contra de lo defendido por la demandante, para afirmar la especificidad de las condiciones de competencia en el territorio de cada Estado miembro. Por lo que se refiere en particular a la política seguida por Tetra Pak, el contexto del presente caso permite, por el contrario, presumir que las circunstancias que acaban de ser descritas responden más a la estrategia de la compartimentación de los mercados aplicada por la interesada, que a la existencia de mercados

locales caracterizados por condiciones de competencia objetivamente distintas. En efecto, aunque los distintos contratos que vinculan a Tetra Pak con sus clientes se diferenciaban entre sí por la inclusión de un número considerable de cláusulas accesorias, variables según los Estados, no es menos cierto que la política comercial de las diferentes filiales del grupo se enmarcaba dentro de una estrategia comercial coordinada por la sociedad matriz, como lo demuestra especialmente la presencia en todos los Estados miembros, hecho que la demandante no niega, de la cláusula ix), relativa a la venta asociada, y de una cláusula de abastecimiento exclusivo en la filial local de Tetra Pak, en los contratos celebrados con las empresas lecheras. Además, determinados elementos materiales de prueba, como las cartas y los télex intercambiados entre el grupo Tetra Pak y Tetra Pak Italiana, mencionados en la Decisión (puntos 71 a 83), obrantes en autos, confirman que la política comercial de Tetra Pak se definía para cada grupo.

93 Desde este punto de vista, el presente caso se distingue de los hechos controvertidos en el asunto Michelin/Comisión, invocado por la demandante, en el que el Tribunal de Justicia estimó que la adopción de políticas comerciales autónomas adaptadas a las condiciones específicas de cada mercado nacional por las filiales neerlandesas de los grupos de ámbito mundial que fabrican neumáticos nuevos, permitía afirmar la existencia de un mercado nacional en el que las condiciones de competencia eran suficientemente similares (apartado 26 de la sentencia).

94 En el presente caso, la Comisión ha delimitado acertadamente un mercado geográfico único que se extiende a toda la Comunidad por tres razones fundamentales. En primer lugar, como subraya dicha Institución sin que la demandante lo haya negado, existía una demanda estable y no marginal —aunque pudiera variar en intensidad entre los distintos Estados miembros— de todos los productos de que se trata, en todo el territorio de la Comunidad durante el período cubierto por la Decisión. En segundo lugar, según las mismas fuentes, los clientes tenían la posibilidad, desde el punto de vista técnico, de abastecerse de máquinas o de envases de cartón en otros Estados miembros, ya que la presencia de unidades de distribución locales sólo era necesaria para llevar a cabo la instalación, el mantenimiento y la reparación de las máquinas. En tercer lugar, el bajo coste del transporte de los envases de cartón y de las máquinas permitía intercambios fáciles y rápidos entre los

Estados, hecho que no discute la demandante. En particular, la falta de obstáculos económicos a la importación de máquinas, gracias al carácter marginal de los costes de transporte, es corroborada por la comercialización, en la Comunidad, de máquinas fabricadas en los Estados Unidos por Nimco o Cherry Burrel y en Japón por Shikoku, como se deduce de la Decisión.

95 En este contexto, determinados hábitos de consumo no pueden justificar por sí solos la existencia de un mercado geográfico distinto constituido, según la demandante, por los Estados de la Europa del noroeste. En efecto, las diferencias alegadas, relativas a los gustos de los consumidores respecto al tipo de leche o la forma de envase, se reflejaban únicamente al analizar globalmente los mercados de los productos de que se trata en cada Estado miembro y no tenían incidencia alguna sobre las condiciones de competencia existentes en dichos mercados entre los fabricantes de estos productos específicos, que estaban sometidos a condiciones de competencia similares para todos en la Comunidad en su conjunto.

96 Además, las diferencias de precio existentes entre los Estados miembros, también invocadas por la demandante, no pueden constituir el indicio de condiciones objetivas de competencia no homogéneas, puesto que, en las circunstancias descritas en los apartados que preceden, constituyen más bien el indicio de una compartimentación artificial de los mercados.

97 Por otra parte, por lo que se refiere a los Estados que se adhirieron a las Comunidades Europeas durante el período de referencia, es evidente que sólo podían pertenecer al mercado geográfico afectado a partir de la fecha de su adhesión, como se deduce lógicamente de la propia Decisión y como la Comisión ha corroborado ante el Tribunal de Primera Instancia. Además, la demandada ha considerado acertadamente que el hecho de que en España se mantuvieran barreras arancelarias a la importación durante el período transitorio, no creaba condiciones de competencia no homogéneas para los distintos productores comunitarios de sistemas de acondicionamiento, en la medida en que, según indicaciones de la propia Comisión, que

no han sido discutidas por la demandante, ninguno de ellos estaba establecido en España y situado, por tanto, en el territorio de este Estado miembro en una situación excepcionalmente favorable a causa de estos derechos frente a sus competidores establecidos en los otros Estados miembros.

98 De lo anterior se deduce que, en el presente caso, el mercado geográfico afectado abarca toda la Comunidad. Por consiguiente, se extendía a los nueve Estados miembros hasta el 31 de diciembre de 1980, a los diez hasta el 31 de diciembre de 1985 y a los doce a partir del 1 de enero de 1986.

99 Del conjunto de las consideraciones que preceden resulta que la definición de los mercados afectados formulada por la Comisión no adolece de error manifiesto de apreciación en lo que se refiere a los mercados de productos o al mercado geográfico.

C. Sobre la postura de Tetra Pak relativa a los mercados afectados y a la aplicación del artículo 86 del Tratado

Resumen de las alegaciones de las partes

100 La demandante sostiene que no ocupa una posición dominante. Por otra parte, estima que, aunque ocupara una posición dominante en los mercados asépticos, el artículo 86 no sería aplicable a prácticas seguidas en los mercados no asépticos, próximos pero distintos de los mercados asépticos supuestamente dominados.

101 La demandante reprocha, en primer lugar, a la Comisión que, al apreciar su postura sobre los mercados asépticos, concedió una importancia excesiva a las cuotas de mercado, sin tener en cuenta el «poder compensador» de sus principales clientes y la competencia mediante la innovación. Invoca a este respecto la sentencia United Brands/Comisión (apartados 109 y 110), en la que el Tribunal de Justicia estimó que una cuota de mercado del 40 % no permitía por sí sola afirmar automáticamente la existencia de una posición dominante en el mercado de los productos considerados.

102 La demandante subraya igualmente que ocupa un lugar importante, y no una posición dominante, en los mercados no asépticos, como la propia Comisión reconoció en la Decisión. Por esta razón, niega que el artículo 86 sea aplicable al sector no aséptico. Alega que la tesis de la Comisión, según la cual, en determinadas condiciones puede cometerse un abuso en el sentido de este artículo en mercados distintos pero próximos de aquellos en los que se ha demostrado la existencia de una posición dominante, está en contradicción con el fundamento mismo de la responsabilidad particular que pesa sobre una empresa que ocupa una posición dominante, que responde a la débil estructura de la competencia existente en el mercado dominado. El Tribunal de Justicia confirmó en la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, que una empresa que no ocupa una posición dominante en un mercado determinado, no puede cometer un abuso en este mercado.

103 En el presente caso, la demandante destaca que las prácticas que se le imputan en los mercados no asépticos no se aplicaron ni produjeron efectos contrarios a la competencia en los mercados asépticos supuestamente dominados, a diferencia de la situación examinada por el Tribunal de Justicia en sus sentencias Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, antes citada; de 3 de octubre de 1985, CBEM (311/84, Rec. p. 3261), y de 3 de julio de 1991, AKZO/Comisión (C-62/86, Rec. p. I-3359), invocadas en la Decisión. Al contrario que en el presente caso, los abusos detectados en los asuntos antes mencionados fueron siempre cometidos en el mercado dominado, aunque produjeran sus efectos contrarios a la competencia en mercados anexos, como en las sentencias Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión y CBEM, antes citadas.

104 Además, según la demandante, la Comisión no ha demostrado en el presente caso la existencia de un vínculo de causalidad entre los abusos supuestamente cometidos en el sector no aséptico y la posición dominante de Tetra Pak en el sector aséptico. La demandante rebate en especial la alegación de la Comisión, según la cual los beneficios obtenidos en el sector aséptico le permitieron practicar precios predatorios o discriminatorios en las máquinas y los envases de cartón no asépticos. Niega igualmente todo vínculo entre su posición dominante en el sector aséptico y las condiciones contractuales supuestamente no equitativas que impuso en el sector no aséptico. Estas condiciones no responden a la necesidad de garantizar el buen funcionamiento de los sistemas de acondicionamiento y figuraban en los contratos de suministro de máquinas no asépticas mucho antes de que se desarrollaran los equipos asépticos.

105 La Comisión estima, por su parte, que el hecho de que la demandante posea al menos el 90 % de los mercados de las máquinas y de los envases de cartón asépticos, constituye una prueba irrefutable de la existencia de una posición dominante en los mercados asépticos.

106 La Decisión se abstiene de declarar la existencia de una posición dominante en los mercados no asépticos, como ha confirmado la Comisión durante la vista. No obstante, en el párrafo segundo del punto 104 de la Decisión, subraya que las cuotas de mercado de Tetra Pak en los mercados no asépticos son tales que es indudable la existencia de una posición dominante incluso en el caso de que se adopte un enfoque consistente en considerar estos mercados aisladamente. No obstante, en atención a la posición dominante de Tetra Pak en los mercados asépticos y a la conexión existente entre estos últimos y los mercados no asépticos, la Comisión opina que el artículo 86 del Tratado es igualmente aplicable a los actos cometidos en el sector no aséptico, y que, «por consiguiente, no se necesita demostrar por separado, la existencia de una posición dominante de Tetra Pak en los mercados no asépticos tomados de forma aislada» (párrafo cuarto del punto 104 de la Decisión).

107 La Comisión alega que ni la letra ni la finalidad del artículo 86 del Tratado permiten considerar que éste se oponga únicamente a los abusos cometidos en el mercado afectado que haya servido para definir la posición dominante, autorizando así

a la empresa de que se trata a llevar a cabo prácticas abusivas en otros mercados, en especial, cuando éstos están estrechamente relacionados con el mercado afectado.

108 El presente caso, la Comisión alega que la demandante «ha utilizado la conexión existente entre los cuatro mercados considerados para cometer abusos en los mercados de productos no asépticos, abusos que no hubiera podido cometer de no ocupar una posición dominante en los mercados asépticos» (penúltimo párrafo del punto 104 de la Decisión). Sería impensable que la demandante hubiera iniciado una campaña de precios predatorios contra Elopak, en Italia y en toda Comunidad, si no hubiera sabido que alrededor del 90 % de sus beneficios procedía del sector aséptico. De la misma forma, la demandante sólo pudo imponer condiciones contractuales no equitativas en los mercados no asépticos, gracias a que el 56 % de sus clientes en dicho sector ejercían también actividades en el sector aséptico.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

109 En primer lugar, por lo que se refiere al sector aséptico, de las indicaciones concordantes facilitadas por las partes resulta que durante todo el período de referencia, Tetra Pak poseía alrededor del 90 % de los mercados asépticos, tanto de las máquinas como de los envases de cartón, en toda la Comunidad. Es manifiesto que la posesión de estas cuotas de mercado colocaba a la demandante en una posición tal en el mercado que hacía de ella un contratante obligatorio para las empresas de envasado y le garantizaba la independencia de comportamiento característica de una posición dominante. Por consiguiente, la Comisión ha estimado acertadamente que tales cuotas de mercado constituían por sí mismas, y ante la inexistencia de circunstancias excepcionales, la prueba de la existencia de una posición dominante (véanse las sentencias Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartados 41, 60 y 66; AKZO/Comisión, antes citada, apartado 60, así como la sentencia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, antes citada, apartados 91 y 92).

110 Además, como ha destacado la Comisión, el hecho de que en el mercado de las máquinas y de los envases de cartón asépticos Tetra Pak tuviera un único compe-

tidor, PKL, que ocupaba las restantes cuotas del mercado, es decir, un 10 % de estos mercados, y de que existieran barreras tecnológicas y numerosas patentes que obstaculizaban la entrada de nuevos competidores en el mercado de las máquinas asépticas contribuía a mantener y a reforzar la posición dominante de Tetra Pak tanto en el mercado de las máquinas como en el de los envases de cartón asépticos. En efecto, aunque, como admiten ambas partes, la entrada de competidores en el mercado de los envases de cartón asépticos era técnicamente posible, la falta de máquinas asépticas disponibles, debido principalmente a la política de venta asociada practicada por Tetra Pak, representaba, de hecho, un grave obstáculo a la entrada de nuevos competidores en el mercado.

111 En vista de las consideraciones que preceden, no pueden acogerse las alegaciones de la demandante basadas en la capacidad de negociación de sus clientes y en la competencia mediante la innovación, y su posición dominante en los dos mercados asépticos controvertidos debe considerarse suficientemente demostrada.

112 En estas circunstancias, procede, en segundo lugar, comprobar si, como sostiene la Comisión, los requisitos de aplicación del artículo 86 se cumplen también en los dos mercados no asépticos, debido a la conexión existente entre estos dos últimos mercados y los dos mercados asépticos.

113 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia recuerda, con carácter previo, que el artículo 86 del Tratado prohíbe la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo. Se limita así a precisar sus requisitos de aplicación en lo que se refiere a la extensión del mercado geográfico afectado. No incluye ninguna indicación explícita relativa a las exigencias correspondientes a la localización del abuso en el mercado de los productos.

114 Para determinar estos requisitos, procede interpretar el artículo 86 del Tratado basándose en su objeto y su finalidad tal como han sido precisados por el Tribunal de Justicia, que, en su sentencia Michelin/Comisión, antes citada (apartado 57), estimó que este artículo imponía a una empresa en posición dominante, con independencia de las causas a que se debiera tal posición, la responsabilidad particular de que su comportamiento no distorsionara una competencia efectiva y no falseada en el mercado común, de conformidad con el objetivo general expresado en la letra f) del artículo 3 del Tratado, en su redacción en vigor a la sazón. Por consiguiente, está comprendido en el ámbito de aplicación del artículo 86 todo comportamiento de una empresa en situación de posición dominante que pueda obstaculizar el mantenimiento o el desarrollo del grado de competencia aún existente en un mercado, en el cual, debido precisamente a la presencia de esta empresa, la competencia está ya debilitada (véase la sentencia Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 91).

115 El ámbito de aplicación material de la responsabilidad particular que pesa sobre una empresa que ocupa una posición dominante debe apreciarse, por consiguiente, a la luz de las circunstancias específicas de cada caso, que trasluzcan una situación de competencia debilitada, como lo confirma el análisis de la jurisprudencia. A este respecto, el Tribunal de Justicia estimó, en especial, en sus sentencias Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, antes citada (apartados 21 y 22), y CBEM, antes citada (apartados 25 a 27), que está comprendido dentro del ámbito de aplicación del artículo 86 del Tratado el hecho de que una empresa que ocupa una posición dominante en un mercado determinado se reserve sin necesidad objetiva una actividad auxiliar o derivada en un mercado próximo, pero distinto, en el que no ocupaba posición dominante, a riesgo de eliminar toda la competencia existente en dicho mercado. Además, en su sentencia AKZO/Comisión, antes citada (apartados 39 a 45), el Tribunal de Justicia reconoció expresamente que están comprendidas dentro del ámbito de aplicación del artículo 86 las reducciones de precio concedidas en un «mercado distinto» del mercado de los productos de que se trata, del que constituye un submercado. Por otra parte, en su sentencia de 1 de abril de 1993, BPB Industries y British Gypsum/Comisión (T-65/89, Rec. p. II-389), apartados 92 y 93, el Tribunal de Primera Instancia admitió que el artículo 86 era aplicable a una ventaja que la empresa de que se trataba, la cual ocupaba una posición dominante en el mercado de las placas de yeso, concedía en un mercado distinto, el mercado del yeso, únicamente a los clientes que se abastecían en exclusiva en esta empresa en el mercado de las placas de yeso. En aquel caso, el Tribunal de Primera Instancia se basó en las circunstancias propias del caso, en el que determinados clientes de la empresa de que se trataba operaban en los dos mercados y se hallaban en situación de dependencia de su proveedor en el mercado del yeso.

116 En consecuencia, no pueden acogerse las alegaciones de la demandante, según las cuales el Juez comunitario excluyó la posibilidad de aplicar el artículo 86 a un acto cometido por una empresa en posición dominante en un mercado distinto del mercado dominado. En particular, procede destacar que, contrariamente a la interpretación defendida por la demandante, la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, no resulta pertinente, en la medida en que no aborda la cuestión de la aplicación del artículo 86 del Tratado a hechos cometidos en un mercado próximo distinto del mercado dominado. En dicho asunto, el Tribunal de Justicia debía verificar únicamente el fundamento de la Decisión de la Comisión, en la que se declaraba que una bonificación adicional basada en objetivos de venta en el mercado de los neumáticos para coches de turismo era, en realidad, similar a una bonificación sobre las ventas de neumáticos para camiones de carga y constituía una prestación asociada en el sentido de la letra d) del artículo 86 del Tratado. La Comisión estimaba que, mediante esta bonificación, la empresa de que se trata supeditaba la obtención de una ventaja en el mercado de los neumáticos para camiones de carga, en el cual ocupaba una posición dominante, a la realización de un objetivo de venta en el mercado distinto de los neumáticos para coches de turismo. El Tribunal de Justicia anuló la Decisión en este punto, alegando que la bonificación objeto del litigio se concedía en función de un objetivo de venta limitado únicamente al mercado de los neumáticos para coches de turismo y que, por consiguiente, no establecía ningún vínculo entre la venta de neumáticos para camiones y la de neumáticos para coches de turismo.

117 Llegados a este punto del examen del asunto, y con independencia de la apreciación que merezcan estos comportamientos, incumbe al Tribunal de Primera Instancia controlar si, en las condiciones específicas del presente caso, el artículo 86 del Tratado puede aplicarse a comportamientos de Tetra Pak en los mercados no asépticos.

118 A este respecto, procede destacar que en la Decisión, la Comisión motivó la aplicación del artículo 86 del Tratado al sector no aséptico, basándose tanto en la preeminencia de Tetra Pak en este sector como en la conexión existente entre los mercados no asépticos y los mercados asépticos, en que la empresa de que se trata ocupaba una posición dominante. La Comisión estimó que la existencia de esta conexión le permitía abstenerse de «demostrar por separado la existencia de una posición dominante de Tetra Pak en los mercados no asépticos tomados de forma aislada». En efecto, tras subrayar que, en el sector no aséptico, Tetra Pak estaba

menos sometida a las fuerzas del mercado que el resto de sus competidores, la Decisión indica que, debido a la relación existente entre los sectores aséptico y no aséptico, «en el marco del presente procedimiento no es necesario determinar si el poder de mercado que da a Tetra Pak su posición de lider en estos mercados no asépticos, debe asimilarse a una posición dominante con arreglo al artículo 86» (punto 101). Según la Comisión, los abusos cometidos en los mercados no asépticos han sido «comprobados, incluso cuando la posición dominante de Tetra Pak no se admitiera independientemente de su posición en los mercados asépticos» (último párrafo del punto 104 de la Decisión). Además, la Decisión subraya que Tetra Pak poseía el 78 % del mercado del acondicionamiento en envases de cartón tanto asépticos como no asépticos considerados en su conjunto, esto es, siete veces más que su competidor más próximo, y «conserva indiscutiblemente una posición dominante», incluso en este mercado más amplio (párrafo cuarto del punto 103).

119 En primer lugar, por lo que respecta a las cuotas de mercado de Tetra Pak en el sector no aséptico, el Tribunal de Primera Instancia declara que esta empresa ocupaba en 1985 alrededor del 48 % del mercado de los envases de cartón y el 52 % del de las máquinas no asépticas, según informaciones concordantes de las partes. Esta cuota superaba ya el 40 % en 1976 y no dejó de aumentar hasta alcanzar alrededor del 55 % en 1987. Además, como destaca la Comisión, la cuota de mercado que poseía Tetra Pak superaba de un 10 a un 15 % las cuotas de sus dos principales competidores reunidas, el primero de los cuales era dos veces menos importante y el segundo cinco veces menos importante que la de la demandante. De lo anterior se deduce que la Comisión subrayó acertadamente en la Decisión (punto 99), que estas cuotas de mercado pueden considerarse constitutivas por sí mismas de una posición dominante.

120 Por lo que respecta a la conexión alegada entre los mercados afectados, consta que es el resultado de la identidad de los productos clave para cuyo acondicionamiento se emplean los envases de cartón tanto asépticos como no asépticos, así como del comportamiento de los productores y de los usuarios. En efecto, las máquinas y los envases de cartón, tanto asépticos como los no asépticos, objeto del litigio en el presente caso, se utilizan para el acondicionamiento de los mismos productos líquidos destinados a la alimentación humana, principalmente los productos lácteos y

los zumos de frutas. Además, una gran parte de los clientes de Tetra Pak opera a la vez en el sector aséptico y en el sector no aséptico. En las observaciones escritas formuladas en respuesta al pliego de cargos, confirmadas en sus observaciones escritas presentadas ante el Tribunal de Primera Instancia, la demandante ha precisado que en 1987, alrededor del 35 % de sus clientes, eran compradores de sistemas asépticos y de sistemas no asépticos a un tiempo. Por otra parte, la Comisión ha destacado acertadamente, que el comportamiento de los principales productores de sistemas de acondicionamiento en envases de cartón confirmaba la conexión entre los mercados asépticos y no asépticos, en la medida en que dos de ellos, Tetra Pak y PKL, se encuentran ya presentes en los cuatro mercados y el tercero, Elopak, que está bien implantado en el sector no aséptico, intenta desde hace tiempo acceder a los mercados asépticos.

121 De lo que precede resulta que la Comisión afirmó acertadamente que la conexión antes mencionada entre los dos mercados asépticos y los dos mercados no asépticos refuerza el poder económico de Tetra Pak sobre estos últimos. En efecto, el hecho de que Tetra Pak posea cerca del 90 % de los mercados en el sector aséptico, la convierte, para las empresas que producen a la vez líquidos alimenticios frescos y de larga conservación, no sólo en un proveedor obligado de sistemas asépticos, sino igualmente en un proveedor privilegiado de sistemas no asépticos. Además, gracias a su avance tecnológico y a su cuasimonopolio en el sector aséptico, Tetra Pak podía concentrar sus esfuerzos, en materia de competencia, en los mercados próximos no asépticos, donde ya estaba bien implantada, sin temer reacciones en el sector aséptico, lo que le permitía gozar de una independencia de comportamiento frente a los demás operadores económicos también en los mercados no asépticos.

122 De las consideraciones que preceden se deduce, en el contexto del asunto que nos ocupa, que las prácticas llevadas a cabo por Tetra Pak en los mercados no asépticos pueden estar comprendidas en el ámbito de aplicación del artículo 86 del Tratado, sin que sea necesario demostrar la existencia de una posición dominante en dichos mercados considerados de forma aislada, en la medida en que la preeminencia de esta empresa en los mercados no asépticos, combinada con la estrecha conexión existente entre dichos mercados y los mercados asépticos, confiere a Tetra Pak una

independencia de comportamiento frente a los demás operadores económicos presentes en los mercados no asépticos, que puede justificar su responsabilidad particular, con arreglo al artículo 86, en el mantenimiento de una competencia efectiva y no falseada en estos mercados.

123 De lo anterior resulta que procede desestimar la primera parte del tercer motivo invocado por la demandante.

II. *Sobre los abusos*

124 La demandante sostiene que los contratos celebrados con sus clientes no contenían cláusulas abusivas (A). Rebate igualmente la alegación de que practicó precios eliminatorios en los envases de cartón Tetra Rex en Italia (B). Por otra parte, no vendió sus máquinas y sus envases de cartón a precios discriminatorios a usuarios establecidos en Estados miembros diferentes (C). Además, no vendió sus máquinas a precios eliminatorios en el Reino Unido (D). Por último, los precios de sus máquinas y las prácticas puntuales que se le imputan en Italia no tenían carácter abusivo (E).

A. Las cláusulas de exclusividad y las otras cláusulas contractuales objeto de litigio

Resumen de las alegaciones de las partes

125 La demandante sostiene que ni la obligación de utilizar únicamente envases de cartón de Tetra Pak en sus máquinas [cláusula ix)] ni la obligación de abastecerse exclusivamente en envases de cartón de Tetra Pak [cláusulas x) y xxv)] podían considerarse ventas asociadas constitutivas de un abuso. Tanto por su naturaleza como por

los usos comerciales, con arreglo a la letra d) del artículo 86 del Tratado, los equipos de acondicionamiento comercializados por Tetra Pak son sistemas completos e indisociables, que incluyen la máquina, el material de envasado, la formación y el servicio posventa.

126 La demandante alega que la comercialización de sistemas de acondicionamiento completos estaba objetivamente justificada por el deseo de proteger la salud pública y con ello su reputación, gracias al control exclusivo sobre la totalidad del proceso de acondicionamiento. En efecto, los envases de cartón son envases mucho más sofisticados que los envases tradicionales, como las botellas, lo que implica un riesgo importante de errores técnicos que pueden provocar perturbaciones graves en los medios vulnerables de la población. Esta es la razón por la cual las cláusulas objeto de litigio están justificadas, incluso en lo que se refiere a las máquinas no asépticas adquiridas por Tetra Pak a Nimco y Cherry Burrel, que debían adaptarse a las normas de Tetra Pak.

127 La demandante alega que la totalidad de los productores de sistemas de acondicionamiento en envases de cartón de la Comunidad, suministran sistemas de acondicionamiento completos. Elopak, empresa que presentó la denuncia a la Comisión en el presente caso, confirmó por otra parte ante dicha Institución, que debía lograrse un mercado único de las máquinas y de los envases de cartón, pues ésta sería la forma de competencia más eficaz. Esta tesis fue admitida por la propia Comisión en el apartado 24 de la Decisión Tetra Pak I. Además, al estimar en el punto 180 de la Decisión que una venta asociada estaba justificada en determinadas circunstancias, la demandada reconoció que este tipo de venta no es ilícita en sí misma.

128 En estas condiciones, la demandante reprocha a la Comisión el haber condenado las cláusulas de suministro exclusivo, sin examinar si tuvieron efectos reales sobre la competencia. En particular, nada demuestra que un cliente haya deseado adquirir envases de cartón asépticos a un competidor de Tetra Pak. Corrobora lo anterior la situación en Estados Unidos, donde los contratos de Tetra Pak no incluyen nin-

guna cláusula de venta asociada y donde la normativa garantiza la protección de la salud. Ahora bien, en ese país, las empresas de envasado no han utilizado nunca envases suministrados por terceros en las máquinas de llenado de Tetra Pak.

129 En términos generales, la demandante sostiene que ninguna de las 27 cláusulas mencionadas en la Decisión tiene carácter abusivo. Alega que, en contra de lo alegado por la Comisión, estas cláusulas no formaban parte de una estrategia comercial contraria a la competencia, sistemática y deliberada para toda la Comunidad. Bajo este punto de vista, la demandante subraya que su sistema de producción y de distribución autónoma constituye un modo de organización legítimo y no permite presumir una estrategia de compartimentación de los mercados. Afirma, asimismo, que las críticas de la Comisión a su política de patentes carecen de fundamento.

130 Entre las cláusulas identificadas por la Comisión, sólo dos, las cláusulas iv), de exclusividad en el mantenimiento y las reparaciones, y ix), antes mencionada, figuraron en los contratos-tipo en los doce Estados miembros. El conjunto de las 27 cláusulas sólo figuró en todos los contratos en un único país, Italia. Además, se deduce claramente de los puntos 25 a 45 de la Decisión, que enumeran las cláusulas de que se trata, que éstas presentan un determinado número de diferencias en su formulación según los Estados miembros. Por otra parte, sólo las doce cláusulas examinadas anteriormente, aparecieron en al menos diez Estados miembros, incluidos los cuatro Estados que poseen el mercado geográfico más amplio.

131 A este respecto, la demandante alega que las cláusulas por las que se aseguraba la exclusividad en materia de modificación, mantenimiento y sustitución de las piezas sueltas y se reservaban los derechos de propiedad intelectual de todas las mejoras o modificaciones técnicas aportadas al material, como las cláusulas ii), iv), v) y viii), estaban justificadas por razones de seguridad y eficacia. En cuanto a las cláusulas xiii), xiv) y xix), que permiten a Tetra Pak controlar las operaciones comerciales de los arrendatarios o compradores de sus máquinas, expresan el deseo normal y razonable en un comerciante de velar por el funcionamiento eficaz de su empresa. La

cláusula xx), que figura únicamente en los contratos de arrendamiento y que excluye la cesión del arrendamiento y el subarriendo, es una cláusula normal en los contratos de este tipo. Las cláusulas xxi) y xxii), que prevén la facturación de un «alquiler básico» y de gastos arrendaticios mensuales cuyo importe variaba en función del número de envases de cartón utilizados, no impedían adquirir a otros proveedores envases de cartón para utilizarlos en máquinas distintas de las de Tetra Pak. Por último, en lo que se refiere a la duración del contrato de arrendamiento, la demandante destaca que los cargos formulados por la Comisión se aplican únicamente al mercado italiano. Aduce que, incluso en Italia, aunque la duración normal del contrato de arrendamiento fuera de nueve años, el arrendatario tenía la facultad de ponerle fin en cualquier momento, mediante un preaviso de un año.

132 La Comisión sostiene, por su parte, que la venta asociada de máquinas y de envases de cartón, constituye un abuso de posición dominante en el sentido de la letra d) del artículo 86 del Tratado. En efecto, existen pruebas evidentes de que los envases de cartón no asépticos podían utilizarse en máquinas de marca diferente. En el sector aséptico, los obstáculos técnicos para acceder al mercado de los envases de cartón, como consecuencia de determinadas diferencias técnicas entre los procedimientos de acondicionamiento aséptico y no aséptico, no eran insuperables, dada la existencia de determinadas similitudes entre estos procedimientos. En estas circunstancias, las justificaciones invocadas por la demandante no permiten reconocer la legalidad de las cláusulas de venta asociada criticadas. Las otras cláusulas contractuales pretendían que, una vez realizada la operación de venta, los clientes fueran absolutamente dependientes de Tetra Pak durante todo el período de vida de la máquina, lo que excluía toda posibilidad de competencia en lo que se refiere a los envases de cartón y a los productos anexos.

133 Ante tales circunstancias, la competencia sólo podía existir realmente en el momento de la venta de las máquinas. La demandante limitó así de forma artificial la competencia en el terreno en el que su avance tecnológico es mayor y en el que las barreras a la entrada son más elevadas por esta razón. Además, su política contractual le permitió realizar la casi totalidad de sus beneficios en forma de rentas procedentes de la venta de los envases de cartón.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

134 Respecto a las cláusulas-tipo que obligan a utilizar únicamente envases de cartón Tetra Pak en las máquinas vendidas por esta empresa [cláusula ix)] y abastecerse de envases de cartón exclusivamente en Tetra Pak o en un proveedor designado por ésta [cláusulas x) y xxv)], el Tribunal de Primera Instancia destaca, en primer lugar, que la demandante no niega estos hechos. Reconoce, en particular, que la cláusula ix) fue incluida durante el período de referencia en todos los contratos de venta o de arrendamiento de máquinas celebrados con los usuarios de sus sistemas de acondicionamiento. En cuanto a la cláusula x), se deduce de la respuesta dada por la demandante a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia que figuraba en todos los contratos de venta de máquinas. En los seis Estados miembros en los que Tetra Pak vendía máquinas, esta cláusula de suministro exclusivo se incluía también en los contratos de suministro de envases de cartón, según se deduce de los autos. Además, la Comisión indicó, en respuesta a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia, sin que la demandante la contradijera, que los contratos de arrendamiento de máquinas contenían una cláusula de suministro exclusivo de envases de cartón en favor de la filial local de Tetra Pak.

135 Por otra parte, el Tribunal de Primera Instancia estima que la Comisión declaró acertadamente en la Decisión, que las otras 24 cláusulas contractuales objeto de litigio [cláusulas i) a viii), xi) a xxiv), xxvi) y xxvii)] formaban parte de una estrategia global que pretendía que, una vez realizada la operación de venta o de arrendamiento de las máquinas, el cliente fuera totalmente dependiente de Tetra Pak durante todo el período de vida de las máquinas, excluyendo con ello toda posibilidad de competencia tanto en lo referente a los envases de cartón como a los productos anexos. En consecuencia, la incidencia sobre la competencia debe examinarse en relación con las cláusulas (ix), (x) y (xxv), antes mencionadas, que estaban destinadas a hacer del mercado de los envases de cartón un mercado totalmente indisociable del de las máquinas y cuyo efecto eliminatorio reforzaban y completaban. Además, procede destacar que estas otras cláusulas podrían considerarse abusivas en sí mismas, en la medida en que su finalidad era, según los casos, subordinar la venta de las máquinas y de los envases de cartón a la aceptación de prestaciones adicionales de naturaleza distinta, como los servicios de mantenimiento y de reparación y el suministro de piezas de recambio; conceder rebajas, en especial, sobre

los gastos de asistencia, de mantenimiento y de puesta al día de las máquinas, o sobre una parte del alquiler, en función del número de envases de cartón utilizados, con el fin de incitar a los clientes a abastecerse de envases de cartón de Tetra Pak, y, por último, establecer un control de Tetra Pak sobre la actividad de sus clientes y reservar la propiedad exclusiva de todas las mejoras o modificaciones técnicas aportadas a los envases de cartón por sus usuarios.

136 Tras demostrar que todas las cláusulas criticadas perseguían el mismo objetivo, procede verificar si, como sostiene la demandante, el sistema de venta asociada resultante estaba objetivamente justificado, en relación con los usos comerciales y con la «naturaleza» misma de los productos de que se trata, con arreglo a la letra d) del artículo 86 del Tratado.

137 Esta alegación de la demandante no puede acogerse. En efecto, por los motivos ya expuestos por el Tribunal de Primera Instancia (véase el apartado 82 de la presente sentencia), no cabe afirmar que la venta asociada de las máquinas de llenado y de los envases de cartón sea conforme con los usos comerciales. Además y en todo caso, aun suponiendo que tal uso se demostrara, no bastaría para justificar la utilización del sistema de venta asociada por una empresa en posición dominante. Un uso incluso aceptable en situación normal en un mercado en el que existe competencia no puede admitirse en el caso de un mercado en el que la competencia ya está restringida. A este respecto, el Tribunal de Justicia ha declarado que, para una empresa que ocupa una posición dominante, el hecho de vincular directa o indirectamente a sus clientes mediante una obligación de suministro exclusivo constituye un abuso en la medida en que priva al cliente de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento y limita el acceso al mercado a los otros productores (véanse las sentencias Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartados 89 y 90, AKZO/Comisión, antes citada, apartado 149, y BPB Industries y British Gypsum/Comisión, antes citada, apartado 68).

138 Respecto a la justificación esencial invocada por Tetra Pak, relativa a la naturaleza integrada e indisociable de sus sistemas de acondicionamiento, desde el punto de

vista económico, el Tribunal de Primera Instancia ha declarado igualmente, al referirse a la definición de los mercados afectados (véanse los apartados 83 y 84 de la presente sentencia), que no resistía un análisis. En efecto, las consideraciones de orden técnico, de responsabilidad en lo referente a los productos, de protección de la salud pública y de protección de su reputación, expuestas por Tetra Pak, deben valorarse a la luz de los principios consagrados a la sentencia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, antes citada (apartado 118), en la que el Tribunal de Primera Instancia declaró que «no (correspondía) manifiestamente a una empresa que ocupa una posición dominante adoptar, por iniciativa propia, medidas destinadas a eliminar productos que considera, con razón o sin ella, peligrosos, o, como mínimo, de una calidad inferior a la de sus propios productos».

139 En el presente caso, la fiabilidad del equipo de acondicionamiento para las empresas lecheras y otros usuarios y el respeto de las normas sanitarias de cara al consumidor final, podían garantizarse divulgando entre los usuarios de máquinas Tetra Pak, la totalidad de las especificaciones técnicas relativas a los envases de cartón que deben utilizarse en estos equipos, sin lesionar los derechos de propiedad industrial y comercial de la demandante. A este respecto, procede destacar que, entre las medidas que se le impusieron en la Decisión para que pusiera fin a la infracción, la Comisión ordenó a Tetra Pak que informara a sus clientes compradores o arrendatarios de una máquina de las especificaciones a las que deben responder los envases de cartón para poder utilizarse en sus máquinas. Además y en todo caso, aun suponiendo que la utilización de envases de cartón de otra marca en máquinas de Tetra Pak hubiera supuesto un peligro, incumbía a la demandante hacer uso de las posibilidades que le ofrecía la legislación nacional aplicable en los diversos Estados miembros.

140 En estas circunstancias, es claro que las cláusulas de venta asociada y las otras cláusulas aludidas en la Decisión excedían el objetivo perseguido y tenían por objeto reforzar la posición dominante de Tetra Pak acentuando la dependencia económica de sus clientes respecto de ésta. Por consiguiente, dichas cláusulas no podían considerarse razonables en el marco de la protección de la salud pública y excedían también el derecho reconocido a una empresa en posición dominante de proteger

sus intereses comerciales (véase, por lo que se refiere al segundo aspecto, la sentencia United Brands/Comisión, antes citada, apartado 189). Tanto si se las considera de forma aislada como conjunta, estas cláusulas tienen carácter no equitativo.

141 De lo anterior se deduce que la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que el conjunto de las cláusulas antes mencionadas tiene carácter abusivo.

B. Los precios de los envases de cartón Tetra Rex supuestamente eliminatorios en Italia

Resumen de las alegaciones de las partes

142 La demandante sostiene que los precios que practicó entre 1976 y 1982 en Italia, en sus envases de cartón no asépticos Tetra Rex, no tienen carácter eliminatorio respecto de los competidores. Estos precios respondían a las condiciones de la competencia del mercado italiano y, en particular, a una lucha comercial encarnizada entre Tetra Pak y Elopak, en el momento del lanzamiento de los envases de cartón Tetra Rex, destinados a competir con los envases de cartón Pure-Pak, producidos por Elopak y ya bien implantados en el mercado.

143 A este respecto, la demandante niega que el hecho de fijar los precios muy por debajo, no sólo de su precio de coste, sino también de su coste variable directo medio, se opusiera a una racionalidad económica distinta de la de una estrategia eliminatoria. Alega que la sentencia AKZO/Comisión, antes citada (apartado 71), no puede interpretarse en el sentido que prohíbe a una empresa en posición dominante practicar precios inferiores a la media de los costes variables. Incumbe a la Comisión demostrar, en primer lugar, la existencia de una intención eliminatoria. En segundo lugar, como ha precisado la demandante durante la vista basándose en la sentencia del Supreme Court de Estados Unidos, de 21 de junio de 1993, Brooke Group v. Brown & Williamson Tobacco (n° 92-466), las ventas a pérdida sólo pue-

den tener carácter eliminatorio cuando la empresa de que se trata puede esperar razonablemente recuperar con posterioridad las pérdidas sufridas de modo deliberado.

144 En el presente caso, la demandante estima que no se cumple ninguna de las dos condiciones antes mencionadas. En contra de lo alegado por la Comisión, los informes del Consejo de Administración de Tetra Pak Italiana correspondientes a 1979 y 1980 no revelan ninguna intención eliminatoria. Además, la demandante alegó durante la vista que, dado que el mercado de los envases de cartón no asépticos era un mercado en el que la competencia existe, no podía esperar razonablemente recuperar a largo plazo las pérdidas sufridas deliberadamente en la venta de sus envases de cartón Tetra Rex.

145 Por añadidura, la demandante alega que las prácticas seguidas en materia de precios en lo que se refiere a los envases de cartón Tetra Rex en Italia no tuvieron efecto eliminatorio. Estas prácticas no provocaron un aumento significativo de su cuota del mercado global. Al contrario, durante el período considerado, Elopak aumentó a más del doble de su cuota de mercado.

146 La Comisión sostiene, por su parte, que Tetra Pak fijó los precios de los envases de cartón Tetra Rex en Italia a un nivel destinado a eliminar a sus competidores, recurriendo a la interfinanciación de sus productos, gracias a la posición dominante que ocupaba en el mercado aséptico. Alega que, según el razonamiento seguido por el Tribunal de Justicia en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada, la existencia de márgenes brutos muy negativos de 1976 a 1982 suscita al menos una presunción de intención eliminatoria. Corroboran esta estrategia eliminatoria destinada a conquistar el mercado italiano del acondicionamiento no aséptico toda una serie de elementos, como las diferencias de precio entre los envases de cartón Tetra Rex vendidos en Italia y en los otros países de la Comunidad y los envases de cartón Tetra Rex y los envases de cartón Elopak, los cuales pasaron de un pequeño porcentaje en 1976 al 30 % y más en 1980/1981, mientras que las pérdidas registradas en los envases de cartón Tetra Rex aumentaron. Esta estrategia se deduce igualmente de los informes del Consejo de Administración de Tetra Pak Italiana correspondientes a 1979 y 1980. Provocó en un primer momento una disminución del crecimiento, y posteriormente una caída de las ventas de Elopak.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

147 Procede recordar, con carácter previo que, si bien cabe admitir que una empresa en posición dominante practique ventas a pérdida en determinadas condiciones, es evidente que no pueden admitirse tales ventas cuando tienen un carácter eliminatorio. En efecto, aunque el Derecho comunitario de la competencia reconozca en una medida razonable el derecho de una empresa en posición dominante a preservar sus intereses comerciales, no admite que realice actos que persigan precisamente reforzar esta posición dominante y abusar de ella (sentencia United Brands/Comisión, antes citada, apartado 189). En especial, el artículo 86 del Tratado prohíbe que una empresa que ocupa una posición dominante elimine a un competidor practicando una competencia basada en los precios ajena a una competencia basada en los méritos (sentencia AKZO/Comisión, antes citada, apartado 70).

148 A la luz de estos principios, la existencia de márgenes brutos o de márgenes semibrutos —obtenidos restando al precio de venta los costes variables directos o los costes variables medios, considerando como tales los costes por unidad producida— negativos permite presumir el carácter eliminatorio de una práctica de precios. En efecto, como declaró el Tribunal de Justicia en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada (apartado 71), una empresa en posición dominante no tiene ningún interés en aplicar precios inferiores a la media de los costes variables (es decir, de aquellos que varían en función de las cantidades producidas), de no ser el de eliminar a sus competidores para poder después subir sus precios, aprovechándose de una situación monopolística, dado que cada venta le ocasiona una pérdida, a saber, la totalidad de los costes fijos (es decir, de aquellos que permanecen constantes con independencia de las cantidades producidas) y una parte al menos de los costes variables por unidad producida.

149 Además, el Tribunal de Justicia declaró en la sentencia AKZO/Comisión, que, si el margen neto es negativo y el margen bruto positivo, es decir, si los precios son inferiores a la media de los costes totales (que comprenden los costes fijos y los costes variables), pero superiores a la media de los costes variables, dichos precios

deben considerarse abusivos cuando se fijan en el marco de un plan destinado a eliminar a un competidor. La duración de tales prácticas de precios en el marco de un plan destinado a perjudicar a un competidor, constituye un elemento que debe tenerse en cuenta (apartados 72, 140 y 146).

150 En el presente caso, el examen de la contabilidad analítica de Tetra Pak relativa a los envases de cartón Tetra Rex en Italia, revela un margen neto muy negativo (que oscila entre -11,4 % y -34,4 %) de 1976 a 1982 y un margen bruto muy negativo (que oscila entre -9,8 % y -33,8 %) de 1976 a 1981. La venta de los envases de cartón Tetra Rex constantemente por debajo no sólo de su precio de coste, sino también de su coste variable directo, demuestra de modo jurídicamente satisfactorio que la demandante aplicó una política eliminatoria de 1976 a 1981. En efecto, por su amplitud y por su propia naturaleza, tales pérdidas, que no pueden responder a ningún motivo de racionalidad económica de no ser el de eliminar a Elopak, perseguían indudablemente reforzar la posición de Tetra Pak en los mercados de los envases de cartón no asépticos, en el que ocupaba ya una posición preponderante, como se ha declarado ya (véanse los apartados 118 a 121 de la presente sentencia), debilitando la competencia en dichos mercados. En contra de lo alegado por la demandante, tales comportamientos presentaban, por consiguiente, un carácter abusivo en el sentido del artículo 86 del Tratado, conforme a una jurisprudencia reiterada (véase el apartado 114 de la presente sentencia), sin que sea necesario demostrar, de forma específica, que la empresa de que se trata podía esperar razonablemente recuperar las pérdidas sufridas deliberadamente.

151 Lo mismo puede decirse respecto del año 1982, durante el cual el margen neto fue de -11,4 %. En efecto, toda una serie de indicios serios y concordantes permite afirmar la existencia de una intención eliminatoria. Esta intención eliminatoria se deduce en particular de la duración, de la constancia y de la amplitud de las ventas a pérdida realizadas durante todo el período comprendido entre 1976 y 1982. Además, la existencia de un plan destinado a eliminar a Elopak en Italia, se ve confirmada por los datos contables que reflejan que la demandante, que no producía envases de cartón Tetra Rex en Italia entre 1976 y 1980, los importó para revenderlos en dicho país a precios inferiores entre un 10 y un 34 % a su precio de compra. Desde este punto de vista, la Comisión declaró, en especial, como lo demuestran determinados documentos de pedido, sin que la demandante lo haya desmentido, que

esta última revendía en Italia envases de cartón Rex importados de Suecia, a precios inferiores entre un 17 y un 29 % a su precio de compra. Desde un punto de vista más general, también debe tenerse en cuenta que los precios de los envases de cartón Tetra Rex vendidos en Italia eran inferiores en un 20 % al menos y a menudo en un 50 % a los precios practicados en los otros Estados miembros, hecho que la demandante no discute. Además, la presunción de que existía un intención eliminatoria es coherente con los informes elaborados por el Consejo de Administración de Tetra Pak Italiana en 1979 y 1980, en los que se menciona la necesidad de realizar sacrificios financieros importantes en materia de precios y de condiciones de suministro para luchar contra la competencia, en especial, la de Pure-Pak. En este sentido, procede destacar que el análisis de las diferencias de precio existente entre los envases de cartón Tetra Rex y los envases de cartón Pure-Pak, competidores en el mercado italiano, pone de manifiesto que, en contra de sus afirmaciones, Tetra Pak no siguió nunca los precios aplicados por Elopak, sino que por el contrario, acrecentó la diferencia de precios frente a los aumentos practicados por Elopak. Como subraya la Comisión, esta diferencia pasó de un pequeño porcentaje entre 1976 y 1978 a un 30 % y más en el período correspondiente a 1980/1981, aun cuando las pérdidas registradas en los envases de cartón Tetra Rex aumentaron. Por último, corrobora asimismo la aplicación de una estrategia eliminatoria el aumento de las ventas de envases de cartón Tetra Rex en Italia y la correlativa disminución del crecimiento de las ventas de envases de cartón de Elopak durante un período de expansión del mercado, y su posterior declive a partir de 1981.

152 De lo anterior resulta que la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que los precios de los envases de cartón Tetra Rex vendidos en Italia entre 1976 y 1982 tenían un carácter eliminatorio.

C. Los precios de las máquinas y de los envases de cartón supuestamente discriminatorios en los diferentes Estados miembros

Resumen de las alegaciones de las partes

153 La demandante sostiene que las grandes disparidades de precios registradas entre los Estados miembros en las máquinas entre 1984 y 1986, y en los envases de cartón

entre 1978 y 1984, no eran discriminatorios. A este respecto, el enfoque de la Comisión, que realizó un examen separado del precio de las máquinas y del de los envases de cartón es inexacto de principio. Existe una cierta correlación entre el precio de la máquina y el de los envases de cartón, que tiene que ver con la competencia existente en el mercado local, de manera que el criterio determinante es el coste del sistema en su conjunto. El equilibrio entre los precios de las máquinas y el de los envases de cartón varía según los Estados miembros.

154 En todo caso, aunque se admitiera el examen separado del precio de las máquinas y el de los envases de cartón, la Comisión no ha demostrado la existencia de discriminaciones ilícitas entre los diversos Estados miembros a través de los precios. La única conclusión válida que se desprende de los datos presentados por la Comisión, tanto para las máquinas como para los envases de cartón, es que los precios eran siempre inferiores en un Estado miembro, a saber, Italia, que se situó fuera de la tendencia general de la política de precios seguida por Tetra Pak. En los demás Estados miembros no se aprecia la existencia de regla alguna.

155 Por lo que respecta más en concreto al precio de las máquinas tanto asépticas como no asépticas, la demandante sostiene que es difícil comparar baremos y precios medios de venta y de alquiler, como hace la Comisión. Por otra parte, el interés de esta comparación es nulo, ya que es práctica corriente en la industria conceder rebajas en las máquinas. Además, las comparaciones efectuadas por la Comisión entre los precios practicados en Italia, donde el consumo de leche UHT es más importante, y los practicados en países en los que prácticamente no se vende leche UHT, como Grecia e Irlanda, no permiten deducir conclusiones válidas. Por añadidura y en todo caso, las diferencias entre los precios de las máquinas en los distintos Estados miembros responden a diferencias históricas específicas de los mercados locales.

156 En cuanto al precio de los envases de cartón asépticos, la demandante alega que los baremos de precios en los que se basa la Comisión, sólo aportan indicaciones muy

aproximativas de los precios reales, debido a la mezcla de los diversos tipos de envases de cartón Brik asépticos y a la utilización del precio medio de estos distintos productos en cada país. La demandante estima, sin embargo, que esta visión de conjunto es bastante exacta en la medida en que revela una convergencia de precios en 1984, siendo ligeramente inferiores los practicados en Italia.

157 Además, la demandante explica que las distintas diferencias de precios de los envases de cartón Tetra Brik asépticos son el producto de una compleja interacción de factores históricos, de las condiciones de los mercados locales que varían sustancialmente de un Estado a otro, de las estructuras de la industria láctea, de las consideraciones de costes locales, así como de la política seguida por Tetra Pak de conceder la máxima autonomía a sus filiales locales.

158 La Comisión sostiene, por su parte, que se han observado discriminaciones en los precios de las máquinas (de 1984 a 1986 al menos) y en los envases de cartón (de 1978 a 1984 al menos), entre los Estados miembros en la Comunidad en su conjunto, si bien fueron especialmente notables entre Italia y los demás Estados miembros.

159 Por lo que se refiere a la evaluación del precio de las máquinas, la Comisión rebate la crítica de que al comparar los precios que figuraban en las listas y los precios medios no se tuvieron en cuenta las rebajas sobre los precios de las máquinas. En cuanto al precio de los envases de cartón Tetra Brik asépticos, la Comisión estima que las diferencias observadas son demasiado amplias para que puedan explicarse por las diferencias materiales objetivas entre los productos invocados por la demandante. Por último, los diversos factores objetivos que, según la demandante, explican las diferencias de precios entre los diversos Estados miembros, tanto en lo que se refiere a las máquinas como a los envases de cartón, fueron expuestos en términos muy generales y no fueron identificados ni se precisaron sus efectos.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

160 El Tribunal de Primera Instancia recuerda, en primer lugar, que el hecho de que una empresa en posición dominante practique precios discriminatorios frente a usuarios establecidos en Estados miembros diferentes, está prohibido por la letra c) del artículo 86 del Tratado, que se refiere a las prácticas abusivas consistentes en «aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva». En su sentencia United Brands/Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia precisó que el artículo 86 no se opone a que una empresa en posición dominante fije precios diferentes en los diversos Estados miembros, en especial, cuando las diferencias de precio responden a variaciones en las condiciones de comercialización y en la intensidad de la competencia. No obstante, sólo se reconoce a la empresa dominante, en una medida razonable, el derecho a defender de esta forma sus intereses comerciales. En especial, no puede practicar diferencias artificiales de precios en los diversos Estados miembros, que puedan ocasionar una desventaja a sus clientes y falsear la competencia, en el contexto de una compartimentación artificial de los mercados nacionales (apartados 189, 228, 229 y 233).

161 A la luz de estos principios, procede comprobar si, en el presente caso, la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio los hechos en que se basa para afirmar la existencia de prácticas discriminatorias de precios entre los Estados miembros.

162 A tal fin, el Tribunal de Primera Instancia declara, con carácter previo, que la Comisión acertó al comparar por separado los precios de las máquinas y de los envases de cartón, los cuales pertenecen a mercados distintos y deben comercializarse separadamente, como se ha dicho anteriormente (véanse los apartados 137 a 140 de la presente sentencia). Además y en cualquier caso, la demandante no sostiene y no aporta indicio alguno que permita suponer que la comparación de los precios de los sistemas completos habría conducido a un resultado distinto del obtenido al examinar por separado el precio de las máquinas y el de los envases de cartón.

163 Por lo que se refiere a los tres principales tipos de envases de cartón producidos por Tetra Pak, la Decisión indica que la comparación de los precios medios revela

que «las disparidades de precios entre los Estados miembros son considerables» y que «son especialmente importantes entre Italia y los otros Estados miembros, alcanzando fácilmente el 50 % con un mínimo de alrededor del 20 al 25 % (con algunas excepciones)». Por consiguiente, procede controlar, basándose en los datos obrantes en autos relativos a los precios medios de los distintos tipos de envases de cartón en seis Estados miembros, a saber, Bélgica, Dinamarca, Alemania, Italia, Países Bajos, y Reino Unido, entre 1981 y 1984, si las diferencias de precios eran de tal magnitud que permiten afirmar su carácter discriminatorio en las circunstancias del presente caso.

164 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia afirma que, salvo en Dinamarca, donde los precios superaban los practicados en Italia en un 14 % por término medio entre 1981 y 1984, las diferencias de precios medios más frecuentes registradas en los envases de cartón Tetra Brik asépticos oscilaban entre el 40 y el 60 %, llegando incluso al 70 %. Por lo que se refiere a los envases de cartón Tetra Rex, en la mayor parte de las ocasiones, las diferencias superaban entre el 20 y el 25 % y alcanzaban en determinados casos el 50 % del precio medio. En cuanto a los envases de cartón Tetra Brik no asépticos, en 1984 se vendían en cuatro de los otros Estados miembros antes mencionados a precios medios superiores entre el 20 y el 30 % a los practicados en Italia y, en los Países Bajos, inferiores en un 20 %. En las circunstancias del presente caso debe hacerse constar, contrariamente a las alegaciones de la demandante, que las diferencias entre los precios medios que, en 1984, oscilaban entre el 20 y el 37 % en los diferentes tipos de envases de cartón, no revelan convergencia alguna. En consecuencia, la Comisión consideró acertadamente que diferencias de precios medios de tal magnitud registradas entre 1984 y 1986 no podían responder a diferencias materiales entre las distintas dimensiones de los envases de cartón de un mismo tipo o a la falta de uniformidad en las cantidades medias objeto de pedido.

165 Además, las cifras que figuran en las listas de precios de los envases de cartón Tetra Rex y Tetra Brik no asépticos, indicadas en anexo a la Decisión y no discutidas por la demandante, acreditan la existencia de importantes diferencias de precios entre los diversos Estados miembros entre 1978 y 1984. En estas circunstancias, dado el carácter marginal de los costes de transporte y la estabilidad de los precios mundiales de las materias primas, en el presente caso, el cartón, que representa más del 70 % del precio de coste de los envases de cartón, el Tribunal de Primera Instancia estima que las diferencias de precios comprobadas no podían responder a factores económicos objetivos y que, por consiguiente, tenían carácter discriminatorio.

166 Por lo que se refiere a las máquinas, procede comparar los precios de venta y los precios de «arrendamiento» practicados en los diversos Estados miembros. A tal fin, debe destacarse, en primer lugar, que, según los datos obrantes en autos, es posible apreciar el nivel de los precios de «arrendamiento» basándose únicamente en los derechos iniciales de arrendamiento, en la medida en que la suma de los arrendamientos actuales y futuros sólo representa una parte marginal de estos derechos iniciales, lo que la demandante no discute. Además, los cuadros anexos a la Decisión relativos, por una parte, a los precios de venta de las máquinas en los cuatro Estados miembros, a saber, Grecia, España, Irlanda e Italia, y, por otra, al precio de «arrendamiento» en otros siete Estados miembros, así como en Irlanda, confirman por otra parte, en lo que se refiere al único Estado en el que se indican tanto los precios de venta como los de «arrendamiento», que éstos son muy similares.

167 A la vista de las apreciaciones de hecho que anteceden, procede verificar, en primer lugar, si los precios de venta y los derechos iniciales de arrendamiento correspondientes a los principales tipos de máquinas comercializadas por Tetra Pak entre 1984 y 1986 presentaban variaciones importantes de un Estado miembro a otro, e investigar, en segundo lugar, si las disparidades que pudieran comprobarse respondían a las condiciones objetivas del mercado.

168 En primer lugar, la comparación de los precios basada en los precios medios y en los precios que figuraban en las listas de precios, mencionados en anexo a la Decisión y no discutidos por la demandante, revela importantes diferencias en las máquinas Tetra Brik asépticas, que oscilan de un 40 a un 100 %, o más, en seis modelos de máquinas Tetra Brik asépticas sobre siete. Las disparidades de precios eran todavía mayores en las máquinas Tetra Rex, y Tetra Brik no asépticas, en las cuales los precios variaban entre 1984 y 1986, para un mismo modelo, del tanto al duplo, o más, según los países, y en determinadas máquinas Tetra Rex, las diferencias de precio superaban incluso el 400 % en 1986.

169 De lo anterior se deduce que la Comisión ha demostrado suficientemente la existencia de variaciones de precio considerables entre los Estados miembros tanto en

las máquinas asépticas como en las no asépticas, durante un período de uno o varios años, variable según los tipos de máquinas, entre 1984 y 1986.

170 En segundo lugar, el Tribunal de Primera Instancia declara que las disparidades de precio comprobadas no podían responder a condiciones objetivas del mercado. En el presente caso, las importantes diferencias de precios de las máquinas y de los envases de cartón observadas, se produjeron en el marco de una compartimentación de los mercados nacionales provocada por las cláusulas contractuales de venta asociada, reforzada por el sistema de producción y de distribución autónoma de Tetra Pak, y por el cuasi monopolio ejercido por el grupo en los mercados asépticos en toda la Comunidad. En estas circunstancias, es manifiesto que estas diferencias de precio no podían ser el resultado del juego normal de la competencia y se practicaban en perjuicio de las empresas de envasado. A este respecto, las justificaciones alegadas por la demandante carecen de toda verosimilitud. En especial, el argumento relativo a la especificidad de las condiciones de los mercados locales queda desmentido, como subraya la Comisión, mediante la determinación de un mercado geográfico único que engloba toda la Comunidad, debido al carácter marginal de los costes de transporte.

171 En cuanto a la política de comercialización autónoma de las filiales alegada por la demandante, suponiendo que fuera real, se inscribe en el marco de una estrategia global de compartimentación de los mercados. Tal estrategia puede deducirse de las políticas aplicadas por Tetra Pak especialmente en materia contractual en toda la Comunidad. Además, la existencia de un plan global se desprende también de diversos documentos presentados por la Comisión a requerimiento del Tribunal de Primera Instancia y que fueron intercambiados entre el grupo Tetra Pak y su filial Tetra Pak Italiana. Estos documentos se mencionan en los puntos 77 a 83 de la Decisión.

172 Por último, la alegación de Tetra Pak, que no discute las cifras mencionadas en los anexos antes mencionados, de que el examen del precio de los sistemas de acondicionamiento en su conjunto, que incluyen las máquinas y los envases de cartón, habría arrojado resultados diferentes, no puede admitirse, en la medida en que no

se apoya en elementos de prueba que permitan rebatir eficazmente las conclusiones deducidas por la Comisión. De la misma forma, contrariamente a lo alegado por la demandante, no puede considerarse que el hecho de que no se computaran las rebajas concedidas sobre los precios de las máquinas pudiera falsear la comparación de los precios realizada por la Comisión, en la medida en que la demandante no niega que tales rebajas fueron concedidas en todos los Estados miembros, incluidos aquellos, como Italia, en que los precios eran ya especialmente bajos.

173 De las consideraciones que preceden, se deduce que la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la práctica de precios discriminatorios entre los Estados miembros, en el sentido de la letra c) del artículo 86 del Tratado en el período comprendido entre 1984 y 1986, en lo que respecta a las máquinas, tanto asépticas como no asépticas y a los envases de cartón asépticos, y al menos entre 1978 y 1984 en lo que se refiere a los envases de cartón no asépticos.

D. Los precios de las máquinas supuestamente eliminatorios en el Reino Unido

Resumen de las alegaciones de las partes

174 La demandante niega el carácter abusivo de su política de precios de venta y de arrendamiento de las máquinas en el Reino Unido entre 1981 y 1984. Recuerda, en primer lugar, que, debido al ínfimo consumo de leche UHT, no pueden existir interfinanciaciones entre este sector y el de la leche pasteurizada, que representa más del 90 % del importante mercado de la leche en el Reino Unido. Además, y en todo caso, una subvención cruzada no habría constituido en sí misma una infracción del artículo 86 del Tratado. En el presente caso, estaría justificada por la intensidad de la competencia en materia de precios en los mercados no asépticos, en los que la leche se distribuye tradicionalmente a domicilio en botellas de vidrio.

175 Para acreditar que no ha practicado precios predatorios, la demandante sostiene que la relación entre sus costes y sus precios no permite afirmar la existencia de una intención eliminatoria y que no se ha comprobado ningún efecto eliminatorio.

176 La demandante alega, en primer lugar, que las afirmaciones relativas a la rentabilidad de sus máquinas efectuadas por la Comisión basándose en su contabilidad, no acreditan la práctica de precios eliminatorios. Reitera, en primer lugar, el argumento de que el nivel de precios de las máquinas no puede evaluarse separadamente del de los envases de cartón. Además, las cifras relativas a los precios de las máquinas en que se apoya la Comisión carecen de pertinencia. En efecto, incluyen principalmente los datos relativos a las máquinas asépticas destinadas al acondicionamiento de los zumos de frutas, los cuales constituyen en el Reino Unido la parte más importante de las máquinas asépticas, pero no entran, según la demandante, en la definición de los mercados de los productos considerados.

177 Además, la demandante sostiene que, para demostrar la existencia de un abuso cuando los precios son inferiores a la media de los costes totales pero superiores a la media de los costes variables, corresponde a la Comisión probar una práctica sistemática y prolongada de precios inferiores a los costes.

178 En el presente caso, la demandante alega que los niveles de los márgenes semibrutos en que se basa la Decisión (puntos 56 y 157 y anexo 3.4) no permiten por sí solos presumir la existencia de un abuso. Alega que en 1981 y 1982 los precios practicados por Tetra Pak eran superiores, por término medio, tanto a los costes variables directos, como a los costes variables indirectos. En 1983 y 1984, el nivel del déficit en términos de margen semibruto en el Reino Unido fue insuficiente para distinguir la situación británica de la de los Países Bajos en 1984 y de la de Francia en 1982, donde se registraron márgenes brutos negativos y respecto a los cuales la Comisión afirmó que no pueden extraerse conclusiones definitivas para estos dos países. Tampoco existen diferencias importantes entre el nivel de los márgenes netos en el Reino Unido, los Países Bajos, Francia y Alemania.

179 Además, la Comisión no efectuó un análisis sistemático de todas las ofertas, como en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada. Se limitó a comprobar la existencia de ventas a pérdida «casi sistemáticas», basándose en el análisis de márgenes globales. A la vista de estas circunstancias, la demandante estima que la Comisión no ha demostrado la existencia de una estrategia eliminatoria, que, a su juicio, no puede deducirse de las estadísticas antes mencionadas, relativas al margen anual, y del simple carácter deliberado de su política de precios, en un contexto de competencia.

180 En segundo lugar, la demandante sostiene que la Comisión no ha acreditado que sus prácticas de precios hayan producido un efecto eliminatorio. Destaca que no sólo no existió eliminación de los otros productores de sistemas de acondicionamiento, sino que PKL aumentó su cuota de mercado incluso en el sector UHT. En el mercado de la leche pasteurizada, el ritmo de crecimiento de Tetra Pak fue inferior al de los envases de cartón en general. El aumento, proporcionalmente mayor, de las ventas de máquinas en el Reino Unido entre 1981 y 1984 se debió principalmente al aumento del consumo de zumos de frutas y al crecimiento de Tetra Pak en el sector pasteurizado. Este crecimiento se realizó a expensas de los productores de botellas de vidrio y no en perjuicio de los otros fabricantes de sistemas de acondicionamiento de leche pasteurizada en envases de cartón, que incrementaron sus ventas en dicho sector en una proporción aún mayor. Estas cuotas de mercado permanecieron más o menos constantes hasta 1987.

181 Por su parte, la Comisión rebate la alegación de la demandante en lo que se refiere tanto a la relación entre su posición en el sector de la leche UHT en el Reino Unido y sus prácticas en materia de precios de las máquinas, como a la prueba del carácter eliminatorio de dichas prácticas.

182 Para demostrar el carácter abusivo de las prácticas de precios de que se trata, la Comisión se basa en el criterio de los costes y de la estrategia de la empresa en posición dominante, consagrado por el Tribunal de Justicia en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada. A este respecto, la Comisión se opone al argumento

de la demandante, según el cual la práctica de un sistema de reducción de precios sólo puede comprobarse estudiando los precios específicos concedidos a clientes concretos.

183 En el presente caso, la Comisión subraya, en primer lugar, que el nivel de los márgenes realizados por Tetra Pak en sus ventas de máquinas en el Reino Unido era, contrariamente a lo alegado por esta empresa, muy inferior al realizado en los otros Estados miembros en los que no se ha comprobado ningún abuso. La Comisión destaca, en particular, que los márgenes semibrutos —obtenidos restando del precio de venta los costes variables medios, es decir, los costes medios por unidad producida— registrados por Tetra Pak en las ventas de máquinas en el Reino Unido eran negativos en 1982 [...], en 1983 [...] y en 1984 [...], lo que basta para afirmar la existencia de un abuso durante este período, con arreglo a los principios enunciados en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada.

184 Por lo que se refiere a los precios practicados en 1981, que fueron superiores al coste variable medio e inferiores al coste total medio, la Comisión confirma, en primer lugar, que también los consideró abusivos en el punto 157 de la Decisión, basándose en elementos de prueba complementarios. A este respecto, la referencia hecha en el punto 170 a las prácticas de precios eliminatorios «de 1982 a 1984» en el Reino Unido, no debería interpretarse como el reconocimiento de la inexistencia de abuso en 1981. En este contexto, la Comisión alega que el reconocimiento por Tetra Pak del carácter deliberado de su política que resulta de la competencia intensiva en materia de precios, y los efectos eliminatorios de esta política, constituyen la prueba irrefutable de la existencia de una práctica sistemática de precios eliminatorios.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

185 El Tribunal de Primera Instancia destaca, con carácter previo, que la alegación de la demandante relativa a la especificidad de la estructura del mercado británico de la

leche es impertinente. En efecto, a partir del momento en que existe en el Reino Unido un mercado de máquinas de acondicionamiento aséptico en envases de cartón, así como un mercado de máquinas de envasado no aséptico, Tetra Pak se encuentra, frente a sus competidores en dichos mercados, en una situación de competencia similar a la existente en toda la Comunidad, como se ha dicho ya al analizar la definición del mercado geográfico afectado (véase el apartado 95 de la presente sentencia). El hecho de que estos mercados posean una dimensión más reducida en el Reino Unido carece de incidencia sobre la apreciación del carácter eliminatorio o no de los precios de las máquinas practicados en los mercados británicos.

186 Además, a la vista de la dimensión mundial del grupo Tetra Pak, no puede acogerse la alegación de la demandante de que no habría podido efectuar interfinanciaciones entre los sectores aséptico y no aséptico en el Reino Unido debido al consumo insignificante de leche UHT. Además, en todo caso este argumento es impertinente en la medida en que el Tribunal de Primera Instancia ha declarado (véanse los apartados 112 a 122 de la presente sentencia) que la preeminencia de la demandante en el sector no aséptico, combinada con la conexión existente entre este sector y el sector aséptico, bastaba para justificar la aplicación del artículo 86 del Tratado. Desde este punto de vista, la aplicación del artículo 86 del Tratado a los mercados no asépticos no está supeditada a la prueba de la existencia de interfinanciaciones entre los dos sectores.

187 En estas circunstancias, procede verificar si la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio el carácter eliminatorio de los precios de las máquinas en el Reino Unido, basándose en el criterio de los costes y de la estrategia de la empresa en posición dominante consagrado por el Tribunal de Justicia en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada (véanse los apartados 147 a 149 de la presente sentencia).

188 En este sentido, procede subrayar, en primer lugar, que la Comisión admite expresamente en la Decisión (punto 157) que, como sostiene Tetra Pak, las ventas o arren-

damientos a pérdida afectaban esencialmente al mercado de dos máquinas de envasado no aséptico. A la vista de las afirmaciones concordantes de ambas partes, la existencia de márgenes negativos en el conjunto de la actividad «máquinas», en los que se basa la Decisión, se explica por la magnitud de las pérdidas registradas en el sector de las máquinas no asépticas.

189 En particular, el hecho de que en el conjunto de la actividad «máquinas» en el Reino Unido se obtuvieran márgenes netos negativos [...] en 1982 [...] en 1983 y [...] en 1984, y márgenes brutos negativos [...] en 1982 [...] en 1983 y [...] en 1984 revela que Tetra Pak vendió constantemente sus máquinas no asépticas a precios inferiores no sólo a su precio de coste, sino también a su coste variable directo, lo que, con arreglo a los principios consagrados por el Tribunal de Justicia en la sentencia AKZO/Comisión (véanse los apartados 147 a 149 de la presente sentencia), demuestra de modo jurídicamente satisfactorio que la demandante practicó durante estos ejercicios una política de eliminación de sus competidores. En efecto, por su magnitud y por su propia naturaleza, tales pérdidas, que no pueden responder a ninguna racionalidad económica de no ser la de eliminar a los competidores, perseguían indudablemente reforzar la posición de Tetra Pak en los mercados de las máquinas no asépticas, en los que ocupaba ya una posición preeminente, como se ha declarado anteriormente (véanse los apartados 118 a 121 de la presente sentencia) debilitando con ello la competencia existente en el mercado. Tales comportamientos tenían, por consiguiente, carácter abusivo con arreglo a una jurisprudencia reiterada (véase el apartado 114 de la presente sentencia).

190 En cuanto a los precios aplicados en 1981 a las máquinas no asépticas, que eran inferiores únicamente a los precios de coste, como lo atestigua la existencia de un margen neto negativo [...] y de un margen semibruto positivo en el conjunto de la actividad «máquinas» en el Reino Unido, deben considerarse abusivos en la medida en que toda una serie de indicios serios y concordantes permite demostrar la existencia de una intención eliminatoria. Esta intención eliminatoria se deduce, en particular, de la duración, de la constancia y de la magnitud que ya se han tratado en el apartado anterior, así como del carácter deliberado de tales pérdidas, como reco-

noce expresamente Tetra Pak, sufridas en el marco de una política de competencia intensiva a través de los precios de 1981 a 1984, momento en que el mercado se encontraba en plena expansión.

191 Además, este análisis es corroborado por el efecto eliminatorio de la competencia producido por la política de precios seguida por Tetra Pak. A este respecto, se deduce de los documentos obrantes en autos que la actividad de venta y de arrendamiento de máquinas en el Reino Unido, que representaba [...] del volumen de negocios total de Tetra Pak en este país en 1981, alcanzó [...] en 1984. Según indicaciones facilitadas por la Comisión y no discutidas por la demandante, registró una tasa de crecimiento de [...], siete veces superior a la registrada en los otros países examinados. Además, la cuota de Tetra Pak en los mercados no asépticos aumentó en gran medida entre 1980 y 1986, pasando del 34,2 % al 43,9 % en los envases de cartón y del 25,8 % al 37,1 % en las máquinas.

192 En consecuencia, la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que los precios de las máquinas no asépticas vendidas entre 1981 y 1984 en el Reino Unido tenían carácter eliminatorio.

193 Por añadidura y en todo caso, la Comisión estimó acertadamente que, aun analizando separadamente los mercados británicos, se comprueba que la demandante ocupaba una posición dominante en los dos mercados asépticos y una posición preeminente en los dos mercados no asépticos, gracias no sólo a sus cuotas de mercado, sino también al poder económico derivado de las dimensiones del grupo, de su avance tecnológico y de la amplitud de su gama de productos (véase, a este respecto, la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, apartado 55). En este contexto, la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que la posición dominante de Tetra Pak en los mercados asépticos le permitió practicar una política deliberada de ventas a pérdida en el sector de las máquinas entre 1981 y 1984, como lo demuestran los amplios márgenes globales obtenidos por la filial británica de Tetra Pak durante este período, a pesar de las pérdidas registradas en la casi

totalidad de sus productos, excepción hecha de los envases asépticos de cartón Brik, cuya contribución al margen neto ascendía de [...] a [...] de 1981 a 1984, según los documentos contables obrantes en autos.

E. El precio de las máquinas y las otras prácticas supuestamente abusivas seguidas en Italia

194 La demandante niega haber aplicado a sus máquinas en Italia precios eliminatorios respecto de sus competidores (1) y precios discriminatorios entre sus clientes (2). Además, rebate las alegaciones de la Comisión relativas a las diversas prácticas puntuales supuestamente abusivas que se aplicaron, al menos, entre 1981 y 1983 (3).

1. Los precios de las máquinas supuestamente eliminatorios

Resumen de las alegaciones de las partes

195 La demandante niega haber practicado entre 1976 y 1986, al menos, precios eliminatorios en lo que se refiere a sus envases de cartón. Recuerda que fijó los precios de las máquinas y de los envases de cartón teniendo en cuenta que estos productos formaban un sistema indisociable. Si la Comisión hubiera examinado el sistema en su conjunto, habría comprobado que, teniendo en cuenta los gastos generales repartidos a lo largo del período de validez de un contrato, las rebajas a que se refiere eran inferiores a lo que a primera vista podría parecer.

196 En todo caso, la demandante alega que la Comisión reconoce en el punto 158 de la Decisión que la actividad de «maquinaria» era rentable durante el período consi-

derado y que las ventas de máquinas a pérdida no eran una práctica generalizada en Italia. De ello deduce que las ventas individuales no pueden considerarse un abuso de posición dominante. Estas ventas son el resultado de una fuerte competencia y no responden a una intención eliminatoria. En estas circunstancias, el hecho de que la Decisión las condene supone considerar ilegal *per se* toda venta a pérdida.

197 La Comisión rebate, en primer lugar, la alegación de la demandante relativa al carácter supuestamente indisociable de las máquinas y de los envases de cartón. Estima, además, que toda venta a pérdida con finalidad eliminatoria constituye un abuso, se trate o no de una práctica generalizada.

198 La Comisión sostiene que el análisis de un determinado número de operaciones de venta y de arrendamiento efectuadas en Italia revela que la aplicación de rebajas del orden del 50 %, hasta del 75 % en un caso, no eran infrecuentes. El hecho de que, en determinadas transacciones, las rebajas concedidas fueran superiores al margen neto y al margen bruto, y el contexto en el que estas transacciones se llevaron a cabo, muestran que se trata de operaciones deliberadas de venta a precios eliminatorios.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

199 Procede subrayar, con carácter previo, que la alegación de la demandante, relativa a una supuesta correlación entre el precio de las máquinas y el de los envases de cartón, no puede acogerse por los motivos ya expuestos por el Tribunal de Primera Instancia (véanse los apartados 137 a 140 de la presente sentencia). Además, y en todo caso, la demandante no aporta ningún elemento de apreciación concreto en apoyo de sus alegaciones, que contradiga las afirmaciones efectuadas por la Comisión, según las cuales Tetra Pak fijaba en Italia los precios de las máquinas con independencia de los precios de los envases de cartón.

200 Además, el Tribunal de Primera Instancia recuerda que, contrariamente a lo alegado por la demandante, las ventas a pérdida, aunque sean puntuales, efectuadas por una empresa en posición dominante, pueden ser abusivas en el sentido del artículo 86 del Tratado, siempre que se demuestre suficientemente su carácter eliminatorio.

201 En el presente caso, procede destacar, en primer lugar, que la Comisión se apoya en los márgenes netos (anexo 4.3 de la Decisión) y en los márgenes brutos (anexo 4.4 de la Decisión) obtenidos por Tetra Pak entre 1981 y 1984 en Italia, en el sector de actividad «máquinas» para afirmar que rebajas muy superiores a estos márgenes implicaban en principio ventas/arrendamientos a pérdida. Basándose en este criterio, analiza detalladamente un determinado número de operaciones puntuales de venta o de arrendamiento de máquinas (punto 158 y anexo 6.4 de la Decisión).

202 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia estima que, en las circunstancias del presente caso, la existencia de prácticas puntuales de precios eliminatorios puede considerarse demostrada con el análisis antes mencionado, en relación con el contexto en que se efectuaron las ventas/arrendamientos a pérdida. En particular, el hecho de que mediante sus operaciones de venta o de arrendamiento, Tetra Pak se esforzara por hacerse con mercados potenciales o arrebatar mercados a los competidores, demuestra que se trataba de operaciones deliberadas de venta a precios «eliminatorios». En efecto, del análisis de un determinado número de operaciones efectuado por la Comisión basándose en investigaciones detalladas realizadas en empresas lecheras italianas, al que se alude en el anexo 10 al pliego de cargos, que obra en autos, se deduce que Tetra Pak concedió, bajo diversas formas, rebajas superiores a su margen bruto y en determinados casos, adquirió a precios sobreestimados, es decir, al precio de estas máquinas en estado nuevo, antiguas máquinas de competidores, de valor residual casi nulo durante el período comprendido entre 1979 y 1986. Resulta pues que al menos las «operaciones puntuales» a que se refiere la Decisión (punto 65), relativas a cuatro ventas de máquinas asépticas a precios inferiores de un 25 a un 50 % a los practicados en la misma época, así como a las operaciones analizadas por la Comisión en el anexo 10 al pliego de cargos a que se refiere la Decisión (punto 68), perseguían una finalidad eliminatoria.

203 De lo anterior se deduce que la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la existencia de un determinado número de ventas de máquinas a precios eliminatorios en Italia, entre 1979 y 1986.

2. Los precios de las máquinas supuestamente discriminatorios

Resumen de las alegaciones de las partes

204 La demandante afirma de nuevo que los precios de las máquinas y de los envases de cartón no pueden evaluarse separadamente. Indica, a título de ejemplo, que una rebaja del 50 % concedida en una máquina Tetra Rex (TR/4) equivale a una rebaja de un 4 % sobre el importe de la transacción global. Habitualmente, la fijación del precio de la máquina en relación con el de los envases de cartón es interesante para el cliente, en la medida en que permite modular el pago en función de motivos y de prioridades que varían de un cliente a otro.

205 Por otra parte, la demandante alega que las diferencias de precio entre clientes pueden explicarse por el funcionamiento normal de las fuerzas del mercado. Una serie de razones explican que en todos los mercados en los que reina una fuerte competencia, existan divergencias de precio entre productos parecidos o similares. La demandante evoca, a este respecto, un poder de negociación distinto según los clientes, concepciones diversas, una información incompleta en el mercado, la incertidumbre respecto a las reacciones de los competidores y una toma de decisiones descentralizada.

206 La Comisión sostiene por su parte, que las disparidades de precios y las condiciones de transacción aplicadas por Tetra Pak, constituían una discriminación entre los clientes en el sentido de la letra c) del artículo 86 del Tratado. Alega que la consideración más importante es que el cliente debe poder decidir pagar un precio más elevado en el momento de la compra de la máquina y, posteriormente, un precio reducido por los envases de cartón

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

207 El Tribunal de Primera Instancia declara que el análisis detallado de la mayoría de los contratos de venta o de arrendamiento de máquinas celebrados en Italia entre 1976 y 1986 revela, a precio actualizado, diferencias de precio, a corto plazo, de un 20 a un 40 %, y, en determinados casos, de un 50 % a más de un 60 %, tanto en lo que se refiere a las máquinas asépticas como a las máquinas no asépticas. A falta de alegaciones de la demandante que puedan dar una justificación objetiva a su política de precios, es indudable que tales disparidades presentaban un carácter discriminatorio (véanse los puntos 170, 62 a 68, 158 y 161, así como el anexo 6.4 de la Decisión).

208 En efecto, procede subrayar que, habida cuenta del carácter disociable de las máquinas y de los envases de cartón, destacado por el Tribunal de Primera Instancia (véanse los apartados 137 a 148 de la presente sentencia), la práctica de diferencias significativas en el precio de las máquinas, representaba en todo caso una discriminación entre los clientes de Tetra Pak en Italia, sin que sea necesario tener en cuenta, como sostiene la demandante, el precio del sistema de acondicionamiento en su conjunto, que incluye el precio de los envases de cartón. A este respecto, la Comisión acertó al basarse únicamente en la comparación de los precios de las máquinas Tetra Pak, en la medida en que, con arreglo al Derecho comunitario de la competencia, los usuarios deben tener la libertad de utilizar en estas máquinas envases de cartón adquiridos a competidores de Tetra Pak (véase la setencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, antes citada, apartados 64 a 68, confirmada por la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de marzo de 1994, antes citada, apartados 13 a 16). Además, y en todo caso, las disparidades de precios de las máquinas mencionadas en la Decisión no pueden explicarse por el examen separado del precio de las máquinas y de los envases de cartón efectuado por la Comisión. En efecto, los autos no contienen ningún indicio y la demandante no aporta ninguna indicación precisa ni elemento de prueba que sustente su tesis de que los precios de sus sistemas de acondicionamiento, considerados globalmente, fueran convergentes en Italia durante el período considerado.

209 De lo que precede se deduce que la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que, entre 1976 y 1986, Tetra Pak aplicó en Italia precios discriminatorios en lo que se refiere a las máquinas, principalmente en el sector aséptico.

3. Las otras prácticas supuestamente abusivas

Resumen de las alegaciones de las partes

210 La demandante impugna las diferentes imputaciones formuladas en el punto 165 de la Decisión. En primer lugar, sostiene que el hecho de readquirir máquinas a competidores no es abusivo en sí mismo. En segundo lugar, afirma que sólo se ha alegado un caso en que se prohibiera a una empresa utilizar la máquina de un competidor (puntos 73 y 79 de la Decisión) y que de él no pueden sacarse conclusiones generales. En tercer lugar, el supuesto acuerdo verbal a que se llegó en 1983 con la revista *Il mondo del latte* no ha quedado acreditado en modo alguno y, al afectar a una única revista de un solo Estado miembro, no puede considerarse como una apropiación de un medio publicitario. En cuarto y último lugar, el sistema Resolvo, supuestamente «eliminado» por Tetra Pak (véanse los puntos 76 y 79 a 83 de la Decisión) fue adquirido, de hecho, en 1981 por la sociedad International Paper, dos veces mayor que Tetra Pak. La demandante alega que no habría podido eliminar a un competidor tan poderoso si el sistema Resolvo hubiera sido un sistema competitivo. Por otra parte, todavía subsisten máquinas Resolvo en el mercado italiano.

211 La Comisión rebate, por su parte, la totalidad de las objeciones expuestas por la demandante. En primer lugar, por lo que se refiere a la compra de las máquinas de competidores a fin de eliminarlos del mercado o de privarles de referencias comerciales (puntos 73, 79 y 83 de la Decisión), alega que cada transacción debe considerarse de forma aislada a fin de verificar su objetivo real. En segundo lugar, la Comisión admite que la Decisión sólo cita un caso en que Tetra Pak obtuvo de sus clientes el compromiso de no volver a utilizar determinadas máquinas de competidores (punto 73 de la Decisión). En tercer lugar, la Comisión afirma que la demandante se apropió de un medio publicitario importante, la revista *Il mondo del latte,* con la que llegó a un acuerdo de exclusividad (punto 75 de la Decisión). En cuarto y último lugar, la Comisión alega que la demandante intentó por diversos medios impedir la difusión del sistema Resolvo de envasado aséptico desarrollado por la empresa Poligrafico Buitoni. A juicio de la Comisión, las pruebas mencionadas en los puntos 77 y 83 de la Decisión permiten demostrar, a este respecto, la intención eliminatoria de la demandante.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

212 El Tribunal de Primera Instancia estima, a la vista de las pruebas aportadas por la Comisión, en especial, de diversos documentos recogidos en las investigaciones realizadas en determinadas empresas lecheras, citados en los puntos 73 a 83 de la Decisión y presentados por la demandada al ser requerida por el Tribunal de Primera Instancia, que las diversas prácticas puntuales, mencionadas en la Decisión, deben considerarse acreditadas. Se trata, en particular, de la compra de máquinas de competidores, con el fin de retirarlas del mercado; de la obtención del compromiso de una de las empresas lecheras antes mencionadas, de no utilizar dos máquinas que había adquirido a competidores de Tetra Pak; de la eliminación, en Italia, de la casi totalidad de las máquinas de acondicionamiento aséptico Resolvo, desarrolladas al inicio de los años setenta por Poligrafico Buitoni, que era para Tetra Pak un competidor potencial en los mercados asépticos, y, por último, de la apropiación de medios publicitarios tras llegar a un acuerdo verbal de exclusividad, al menos para el año 1982, en el diario *Il mondo del latte,* la revista especializada en la industria de los productos lácteos más importante de Italia. A este respecto, la Comisión consideró acertadamente que la correspondencia obrante en autos intercambiada a la sazón entre Elopak y esta revista, constituía una prueba suficiente de la existencia de tal acuerdo. Así, en una carta de 27 de mayo de 1982, la revista hace referencia «a un compromiso con otra sociedad de este sector, a la que (había) concedido la exclusividad durante un largo período». La existencia de este acuerdo es corroborada igualmente por el hecho de que no se autorizó a Elopak a hacer publicidad en esta revista, pero sí a Tetra Pak.

213 Resulta claramente que estas distintas prácticas, destinadas a eliminar las máquinas de competidores del mercado o a privarles de referencias comerciales, pretendían, como sostiene la Comisión, reforzar la posición dominante de Tetra Pak en el sector aséptico o eliminar a los competidores en el sector no aséptico, y por tanto, tenían carácter abusivo.

214 Se deduce de lo anterior que procede desestimar en sus dos partes el tercer motivo basado en la inexistencia de violación del artículo 86 del Tratado.

Cuarto motivo basado en el abuso de la facultad de dictar órdenes conminatorias cometido por la Comisión

Resumen de las alegaciones de las partes

215 La demandante impugna las medidas impuestas en la Decisión para poner fin a la infracción en las zonas del mercado en las que considera que no ocupa una posición dominante. Además, denuncia las medidas impuestas, en especial, en el punto 3 del párrafo tercero del artículo 3 de la Decisión, según el cual «Tetra Pak no practicará precios eliminatorios 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».

216 A este respecto, la demandante destaca que, en lo que se refiere a las máquinas, la Comisión no aclara el concepto de «contrapartida objetiva». En cuanto a los envases de cartón, la demandante estima que la prohibición de conceder rebajas de no ser aquellas en función de la cantidad, excluye toda reacción de competencia por los precios, basada en los méritos, frente a las iniciativas adoptadas en materia de precios por un competidor. Alega que, en el asunto Hilti/Comisión, la propia Comisión admitió tres excepciones al compromiso de Hilti AG de «aplicar [...] una política de descuentos basada en un baremo preciso, orgánico y transparente de descuentos en función de la cantidad/valor, aplicado uniformemente y sin discriminación» (véase la sentencia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, antes citada, apartado 7).

217 Además, el punto 3 del párrafo tercero del artículo 3 de la Decisión vulnera el principio de confianza legítima en la medida en que impone obligaciones a la demandante, a pesar de que ésta actuó de conformidad con las exigencias formuladas por la Comisión durante las negociaciones y, por esta razón, podía confiar en que esta Institución no le impusiera nuevas medidas.

218 La Comisión rebate la totalidad de las alegaciones efectuadas por la demandante. Por lo que se refiere, más en concreto, a las intimaciones formuladas en el punto 3 del párrafo tercero del artículo 3 antes mencionado de la Decisión, precisa que sólo quedan prohibidas las prácticas condenadas en la Decisión o prácticas equivalentes. Además, la Comisión rechaza también la concepción de la competencia basada en los méritos, defendida por la demandante. Afirma que las empresas en posición dominante sólo están autorizadas a competir con las otras, según los méritos, mientras que estas últimas pueden teóricamente recurrir a otros métodos, en especial, en materia de precios. En este sentido, la Comisión recuerda que la demandante había subrayado la superior calidad y las ventajas especiales que ofrece su producto al usuario.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

219 En cuanto al alcance material y geográfico de las intimaciones dirigidas por la Comisión a la demandante, el Tribunal de Primera Instancia declara que, en virtud del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22; en lo sucesivo, «Reglamento n° 17»), estaba facultada para imponer medidas destinadas a poner fin a las infracciones observadas en los cuatro mercados afectados, en los que, como se ha declarado ya al analizar el tercer motivo (véanse los apartados 109 a 122 de la presente sentencia), la empresa de que se trata estaba sometida a las disposiciones del artículo 86 del Tratado, en toda la Comunidad, que constituía, como el Tribunal de Primera Instancia ha declarado ya (véanse los apartados 91 a 98 de la presente sentencia) el mercado geográfico afectado.

220 En cuanto a la prohibición de conceder rebajas o condiciones más favorables, bajo cualquier forma, sin «contrapartida objetiva», enunciada en el punto 3 del párrafo tercero del artículo 3 de la Decisión, tiene por objeto poner fin a todas las prácticas condenadas en la Decisión y oponerse a cualquier práctica similar. En el presente caso, procede recordar que estas prácticas incluían tanto los precios discriminatorios o eliminatorios como determinadas condiciones contractuales sancionadas, destinadas a obtener la fidelidad de los clientes de Tetra Pak, incitándoles, en especial a través de rebajas concedidas mediante la aplicación de una tarificación regresiva de los gastos de asistencia, mantenimiento y puesta al día prevista en los contratos

de venta de las máquinas [cláusula vii), antes citada] o de la aplicación de una tarificación regresiva del alquiler mensual, en los contratos de arrendamiento de máquinas [cláusula xxii), antes citada], en función del número de envases de cartón utilizados, a abastecerse de envases de cartón en Tetra Pak.

221 Esta prohibición de las rebajas de fidelidad o de las prácticas equivalentes no es en modo alguno desproporcionada o discriminatoria y es conforme a una jurisprudencia reiterada (véanse, en especial, las sentencias Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, y Michelin/Comisión, antes citada, apartado 71). Justifica, en especial, en lo que se refiere a los envases de cartón, la prohibición de las rebajas distintas de las concedidas por la cantidad de cada pedido, no acumulables para los diversos tipos de envases de cartón. En contra de lo alegado por la demandante, esta prohibición no se opone a que una empresa en posición dominante practique una competencia basada en los precios, siempre que esté fundada en consideraciones objetivas, como, por ejemplo, la solvencia del cliente, y no tenga carácter discriminatorio o eliminatorio. En estas circunstancias, la autorización exclusiva de conceder rebajas por la cantidad de cada pedido, no acumulables para los diversos tipos de envases de cartón, no está en contradicción con la solución adoptada en el asunto Hilti/Comisión, en el cual la Comisión admitió la posibilidad de que la empresa de que se trataba incumpliera la obligación de adoptar baremos precisos de descuento de cantidades uniformes en determinados casos (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1991, antes citada, apartados 6 y 7). Dicho asunto no es pertinente en el presente caso, en la medida en que la Decisión impugnada no obliga a Tetra Pak a establecer baremos de rebajas, sino que se limita a exigir que las rebajas se concedan en función de la cantidad pedida. Si bien una obligación de comunicar baremos de precios se deduce del punto 2 del párrafo tercero del artículo 3 de la Decisión por el que se intima a Tetra Pak a dar a todo cliente la posibilidad de abastecerse en la filial de su elección, y a los precios practicados por ésta, la Decisión no impone, sin embargo, baremos de rebajas en el punto 3 del párrafo tercero del artículo 3. Basta con que el nivel de las rebajas esté objetivamente justificado, lo que implica que no tenga carácter discriminatorio o eliminatorio.

222 Por último, la Comisión no ha vulnerado el principio de confianza legítima al imponer en la Decisión determinadas medidas adicionales destinadas a poner fin a la

infracción, que vienen a añadirse a las medidas que ya había recomendado durante el procedimiento administrativo. En efecto, el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento n° 17 se limita a autorizar a la Comisión a dirigir a las empresas interesadas recomendaciones tendentes a hacer cesar los abusos, antes de adoptar una Decisión de declaración de infracción con arreglo a este mismo artículo. El respeto de tales recomendaciones por la empresa de que se trata, no puede en modo alguno limitar la facultad conferida a la Comisión, en virtud del apartado 1 del mismo artículo, de imponer cualquier medida que estime necesaria para poner fin a los abusos comprobados en el momento de adoptar la Decisión. La actitud de colaboración observada por la empresa de que se trata y el hecho de que se haya conformado a las exigencias de la Comisión de poner fin a la infracción durante el procedimiento administrativo, sólo pueden tenerse en cuenta a efectos de la fijación del importe de la multa.

223 En consecuencia, procede desestimar por infundado el cuarto motivo basado en el abuso por parte de la Comisión de su facultad de dictar órdenes conminatorias.

IV. Pretensiones relativas al importe de la multa

Resumen de las alegaciones de las partes

224 La demandante impugna el importe de la multa de 75 millones de ECU, muy superior al importe de las multas impuestas anteriormente por la Comisión al amparo del artículo 86 del Tratado. Alega los siguientes argumentos. En primer lugar y en todo caso, la multa es absolutamente desproporcionada y excesiva, tanto en términos absolutos como en relación con las dimensiones de Tetra Pak, si se compara con la práctica anterior de la Comisión.

225 La demandante alega, en segundo lugar, que la Comisión fijó el importe de esta multa a fin de sancionar especialmente determinados actos cometidos en mercados en los que ella no ocupaba una posición dominante, como los mercados no asépticos, los mercados de equipos destinados al acondicionamiento de líquidos distintos de la leche, así como los mercados de Europa del noroeste, en los que la demandante no ocupaba una posición preeminente, ni siquiera en el sector del acondicionamiento de la leche.

226 En tercer lugar, la Comisión sancionó a la demandante por su comportamiento en los doce Estados miembros, pese a que tres de ellos no poseían esta condición durante gran parte del período cubierto por la Decisión.

227 En cuarto lugar, la demandante alega que la Comisión fijó el importe de la multa teniendo en cuenta su comportamiento en la Comunidad en su conjunto, a partir de pruebas relativas a un único Estado miembro o a un número restringido de Estados miembros, tanto en lo que se refiere a sus contratos como a su política de precios.

228 En quinto lugar, la Comisión no tuvo en cuenta lo inédito tanto de su método de delimitación del mercado de los productos como de la teoría del «mercado próximo» en que se basa para justificar la aplicación del artículo 86 del Tratado al sector no aséptico.

229 En sexto lugar, la demandante imputa a la Comisión el hecho de no haber tenido en cuenta su actitud de colaboración durante el procedimiento administrativo, a efectos de la determinación del importe de la multa.

230 En séptimo lugar, la demandante sostiene que las multas impuestas con arreglo al Reglamento nº 17 son de carácter penal. Al abstenerse de desglosar el importe de la multa entre los distintos abusos observados y al no darle la posibilidad de presentar sus observaciones respecto de este importe, la Comisión incumplió los principios de equidad y de buena administración, así como los principios generales del Derecho comunes a los Estados miembros, en especial, el derecho de la empresa de que se trata a conocer la sanción que se le impone por cada infracción, así como el derecho del inculpado, consagrado en «common law», a ser oído sobre la sanción penal una vez que un órgano jurisdiccional haya declarado que ha cometido actos merecedores de una sanción.

231 En último lugar, la demandante alega que la Comisión no tuvo en cuenta las importantes repercusiones beneficiosas que sus innovaciones e inversiones han tenido sobre los consumidores y sobre la competencia en toda la Comunidad.

232 La Comisión estima, por su parte, que el importe de la multa es una consecuencia directa e inevitable de la gravedad y de la duración de las prácticas abusivas cometidas en la mayoría de los Estados miembros o incluso en toda la Comunidad y cuya incompatibilidad con el artículo 86 era previsible en todo momento. Este importe tiene en cuenta la importancia de la empresa de que se trata, a fin de no privilegiar indebidamente a las grandes empresas.

233 La Comisión precisa que la multa se impuso únicamente en razón de las prácticas comprobadas en los Estados miembros en que se aplicaron, lo que resulta claramente de la Decisión. Además, la Comisión tuvo en cuenta la evolución de la composición de la Comunidad durante el período de que se trata.

234 Por lo que se refiere al procedimiento que condujo a la fijación del importe de la multa, la Comisión alega que no está prevista ninguna obligación de desglosar el

importe de la multa ni de conceder una audiencia separada sobre la cuestión de la multa.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

235 Por lo que se refiere al importe de la multa, procede destacar, en primer lugar, que no puede acogerse la tesis de la demandante expuesta en el apartado 230 de la presente sentencia, de que la multa tiene carácter penal y la empresa de que se trata tiene derecho a ser oída por la Comisión sobre su importe. A este respecto, procede recordar, en primer lugar, que con arreglo al tenor literal del apartado 4 del artículo 15 del Reglamento n° 17, las multas impuestas en virtud del apartado 2 de dicho artículo no tendrán carácter penal. En segundo lugar, por lo que respecta al derecho de las empresas interesadas a ser oídas en la fase administrativa, procede recordar que el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento n° 17 y el apartado 1 del artículo 7 del Reglamento n° 99/63, de 25 de julio de 1963, establecen expresamente que, cuando la Comisión se propone imponer una multa, las empresas interesadas deben tener la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista «en relación con las reclamaciones estimadas por la Comisión». En consecuencia, a través de sus observaciones sobre la duración, la gravedad y la previsibilidad del carácter contrario a la competencia de la infracción, el derecho de defensa de las empresas de que se trata, queda garantizado ante la Comisión en lo que respecta a la determinación del importe de la multa. Además, debe destacarse que existe una garantía adicional para las empresas en lo que se refiere a la fijación de este importe, en la medida en que el Tribunal de Primera Instancia resuelve con competencia jurisdiccional plena, y puede suprimir o reducir la multa, en virtud del artículo 17 del Reglamento n° 17.

236 Procede subrayar igualmente que, para que las empresas de que se trata puedan apreciar la regularidad del importe de la multa y presentar su defensa y el Tribunal de Primera Instancia ejercer su control, la Comisión no está obligada, como afirma la demandante, a desglosar el importe de la multa entre los diferentes elementos del abuso. En especial, este desglose resulta imposible cuando, como en el presente caso,

la totalidad de las infracciones comprobadas forma parte de una estrategia de conjunto coherente y debe por ello considerarse de manera global, tanto a efectos de la aplicación del artículo 86 del Tratado como de la fijación de la multa. Basta que la Comisión precise en la Decisión los criterios aplicables a la determinación del nivel general de la multa impuesta a una empresa. La Comisión no está obligada a individualizar el modo en que ha tenido en cuenta cada uno de los elementos mencionados entre estos criterios y que ha utilizado para determinar el nivel general de la multa (véase en especial, por analogía, las sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 24 de octubre de 1991, Rhône-Poulenc/Comisión, T-1/89, Rec. p. II-867, apartado 166; Petrofina/Comisión, T-2/89, Rec. p. II-1087, y Atochem/Comisión, T-3/89, Rec. p. II-1177, en las que el Tribunal de Primera Instancia consideró que las distintas prácticas concertadas entre competidores constituían una única y misma infracción, así como las sentencias del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1970, ACF Chemiefarma/Comisión, 41/69, Rec. p. 661, y de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie/Comisión, 40/73, Rec. p. 1663).

237 Ante tales circunstancias, el Tribunal de Primera Instancia debe indagar, en primer lugar, si las infracciones fueron cometidas deliberadamente o por negligencia, antes de verificar si los criterios en que la Comisión se basó en la Decisión para determinar el importe de la multa, son pertinentes y suficientes.

238 Por lo que respecta, en primer lugar, a la cuestión de si las infracciones se cometieron deliberadamente o por negligencia y, por tanto, pueden sancionarse con una multa de conformidad con el párrafo primero del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17, el Tribunal de Justicia ha declarado que esta condición se cumple cuando la empresa de que se trata no podía ignorar que su comportamiento era contrario a la competencia, tuviera o no conciencia de infringir las reglas de competencia del Tratado (véase, en especial, la sentencia IAZ y otros/Comisión, antes citada, apartado 45).

239 En el presente caso, el Tribunal de Primera Instancia estima que la demandante no podía ignorar que, por su amplitud, duración y carácter sistemático, las prácticas

de que se trata provocaban serias restricciones en la competencia, dada su posición cuasimonopolística en los mercados asépticos y su preeminencia en los mercados no asépticos. Además, habida cuenta de su posición en los mercados afectados y de la gravedad de las distorsiones causadas en la competencia, la demandante no podía ignorar que estaba infringiendo la prohibición establecida en el artículo 86 del Tratado. De lo anterior se deduce que, aunque en determinados aspectos, la determinación de los mercados de los productos considerados y del ámbito de aplicación del artículo 86 podía tener cierta complejidad, esta circunstancia no puede llevar en el presente caso a reducir el importe de la multa, dado el carácter manifiesto y la especial gravedad de las restricciones a la competencia causadas por los abusos de que se trata. Las alegaciones de la demandante expuestas en el apartado 228 de la presente sentencia, relativas al carácter supuestamente inédito de determinadas apreciaciones jurídicas recogidas en la Decisión, no pueden acogerse.

240 En estas circunstancias, incumbe, en segundo lugar, al Tribunal de Primera Instancia apreciar, de conformidad con el último párrafo del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17, si el importe de la multa impuesta en la Decisión es proporcional a la gravedad y a la duración de las infracciones comprobadas, teniendo en cuenta la amplitud de los efectos contrarios a la competencia y de los intereses de los consumidores o de los competidores lesionados (véase, por ejemplo, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, antes citada, apartado 134), así como la capacidad económica de Tetra Pak.

241 Desde este punto de vista, el Tribunal de Primera Instancia declara que los criterios adoptados por la Comisión y expuestos en la Decisión justificaban la elevada cuantía de la multa impuesta. En particular, la Comisión tuvo en cuenta acertadamente la duración especialmente larga (quince años o más) de determinadas infracciones; el número y la diversidad de las infracciones, que afectaron a la totalidad o a la casi totalidad de los productos del grupo y, algunas de ellas, a todos los Estados miembros; la especial gravedad de las infracciones que, además, formaban parte de una estrategia deliberada y coherente del grupo que perseguía, mediante diversas prácticas eliminatorias de los competidores y mediante una política que asegurara la fidelidad de los clientes, mantener artificialmente o reforzar la posición dominante de Tetra Pak en mercados en que la competencia ya era restringida, por último, los efectos de los abusos, especialmente nefastos en la competencia y la ventaja obtenida por la demandante con estas infracciones.

242 En efecto, debe destacarse que el conjunto de las infracciones comprobadas, que se inscribía dentro de una organización de producción y de distribución totalmente autónoma, así como de una política de patentes muy activa, legítimas en sí mismas, formaban parte de una estrategia global a largo plazo en toda la Comunidad, que permitió a Tetra Pak compartimentar los mercados nacionales, mantener su posición dominante en el sector aséptico y reforzar su preeminencia en el sector no aséptico, en el que su cuota de mercado, que era de alrededor del 40 % en 1980, alcanzó del 50 al 55 % en 1991. Como subraya la Comisión, es muy probable que la política de precios seguida en Italia hubiera provocado la eliminación de Elopak del mercado italiano, si hubiera seguido aplicándose tras la denuncia presentada por esta sociedad. Tetra Pak pudo así obtener un máximo de beneficios en los mercados asépticos en detrimento de sus clientes y de sus competidores, tanto en el sector aséptico como en el sector no aséptico. En especial, al impedir que sus clientes adquirieran los envases de cartón a sus competidores, las cláusulas de venta asociada de máquinas y de envases de cartón impidieron a los productores de envases de cartón no asépticos acceder al mercado de los envases de cartón asépticos mediante adaptaciones técnicas que habrían sido posibles desde un punto de vista técnico.

243 A este respecto, procede precisar, no obstante, que, en contra de lo alegado por la demandante, para determinar el importe de la multa, sólo se tuvieron en cuenta las infracciones cometidas en el Estado o Estados miembros en que fueron efectivamente comprobadas. Si bien la Comisión apreció acertadamente la gravedad de cada una de estas infracciones en el contexto de la política comercial global aplicada por Tetra Pak, en ningún caso se basó en elementos de prueba relativos a una infracción cometida en un Estado miembro para extender la realización de esta infracción a otros Estados, o a toda la Comunidad. Así, para fijar la multa, la Comisión tuvo en cuenta la extensión geográfica, la gravedad y la duración respectiva de las diversas condiciones contractuales abusivas en vigor entre 1976 y 1991, algunas de las cuales, como las cláusulas de venta asociada y las cláusulas de exclusividad, se aplicaban en toda la Comunidad y otras sólo afectaban a uno o varios Estados miembros. Tuvo en cuenta igualmente la extensión geográfica, la gravedad y la duración respectivas de las diferentes prácticas de precios discriminatorios o eliminatorios comprobadas en los Estados que eran miembros de la Comunidad en el momento en que los abusos fueron cometidos. Por consiguiente, procede desestimar los motivos invocados por la demandante y expuestos en los apartados 225 a 227 de la presente sentencia.

244 Por otra parte, en lo que se refiere especialmente a las infracciones que el Tribunal de Primera Instancia debe tener en cuenta para apreciar el importe de la multa, tras haber verificado la realidad de los abusos declarados en la Decisión, procede recordar que deben de tenerse en cuenta, en la medida en que han sido demostradas por la Comisión de modo jurídicamente satisfactorio, las diversas cláusulas contractuales abusivas en vigor desde 1976 hasta 1991; los precios discriminatorios entre los Estados miembros aplicados entre 1984 y 1986 a la totalidad de las máquinas y envases de cartón asépticos y, entre 1978 y 1984, a los envases de cartón no asépticos; los precios discriminatorios entre los diversos usuarios aplicados en Italia entre 1976 y 1986; los precios eliminatorios de los envases de cartón Tetra Rex vigentes, de 1976 a 1982, en Italia; los precios eliminatorios aplicados de 1979 a 1986 a un determinado número de máquinas en Italia; los precios eliminatorios de los envases de cartón de 1982 a 1984 en el Reino Unido; y, por último, las diversas prácticas eliminatorias descritas en la Decisión y ya analizadas (véanse los apartados 212 y 213 de la presente sentencia).

245 La alegación de Tetra Pak, expuesta en el apartado 229 de la presente sentencia, según la cual la Comisión, que, a juicio de la demandante, habría podido acortar la duración de la infracción si hubiera actuado de forma más coherente, debería haber tenido en cuenta, al fijar el importe de la multa, los esfuerzos de la demandante por colaborar durante el procedimiento administrativo, no puede acogerse. La prolongada investigación llevada a cabo por la Comisión, que abarcó seis años, así como el propio procedimiento administrativo, de dos años de duración, responde a la complejidad y a la amplitud de las investigaciones de la Comisión, que abarcaron la totalidad de la política comercial seguida por Tetra Pak en la Comunidad desde 1976. Además, las alegaciones de la demandante, según las cuales se plegó inmediatamente a las exigencias de la Comisión para poner fin a las infracciones que se le imputaron durante el procedimiento administrativo, tampoco pueden acogerse. A este respecto, basta recordar que la demandante sólo renunció a las condiciones contractuales objeto de litigio al inicio del año 1991, mientras que el pliego de cargos le fue notificado en el mes de diciembre de 1988. Ante tales circunstancias, la Comisión sólo debía tener en cuenta, a la hora de fijar el importe de la multa, los esfuerzos de cooperación efectivos de la demandante, que se manifestaron al inicio del año 1991. Tal ha sido el caso, como se desprende expresamente de la motivación de la Decisión.

246 Por último, como subraya la Comisión, las ventajas obtenidas por los consumidores de los productos elaborados por Tetra Pak no pueden constituir una circuns-

tancia que permita reducir el importe de la multa. En efecto, los abusos comprobados no estaban justificados por exigencias específicas de desarrollo y de comercialización de estos productos. Por consiguiente, procede desestimar la alegación de la demandante expuesta en el apartado 231 de la presente sentencia.

247 A la vista de las consideraciones que preceden, relativas a la especial duración, amplitud y gravedad de los abusos comprobados, el importe de la multa impuesta en la Decisión no es desproporcionado en relación con las dimensiones de la empresa demandante. Según los datos concordantes facilitados por las partes, esta multa de 75 millones de ECU corresponde a aproximadamente un 2,2 % del volumen de negocios total realizado por la demandante en 1990. Por consiguiente, se inscribe dentro de los límites fijados por el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17, según el cual el importe de la multa puede alcanzar hasta el 10 % del volumen de negocios realizado durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que hubiere tomado parte en la infracción. La alegación de la demandante expuesta en el apartado 224 de la presente sentencia, de que la multa es excesiva y desproporcionada, carece por consiguiente de fundamento.

248 De lo anterior se deduce que no procede estimar las pretensiones relativas a la anulación de la Decisión y al importe de la multa.

V. Costas

249 Con arreglo al apartado 2 del artículo 87 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Dado que la Comisión ha solicitado que se condene en costas a la demandante y que los motivos formulados por esta última han sido desestimados, procede condenarla en costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Segunda)

decide:

1) Desestimar el recurso.

2) Condenar en costas a la parte demandante.

Cruz Vilaça Briët Kalogeropoulos

Saggio Biancarelli

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 6 de octubre de 1994.

El Secretario

H. Jung

El Presidente

J.L. Cruz Vilaça