SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)
de 14 de noviembre de 1996 *

En el asunto C-333/94 P,

Tetra Pak International SA, con domicilio social en Pully (Suiza), representada por M^es Michel Waelbroeck y Alexandre Vandencasteele, Abogados de Bruselas, así como por la Sra. Vivien Rose, Barrister, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^e Ernest Arendt, 8-10, rue Mathias Hardt,

parte recurrente,

que tiene por objeto un recurso de casación interpuesto contra la sentencia dictada por el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas (Sala Segunda) el 6 de octubre de 1994, Tetra Pak/Comisión (T-83/91, Rec. p. II-755), y por el que se solicita que se anule dicha sentencia,

y en el que la otra parte en el procedimiento es:

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por el Sr. Julian Curral, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agente, asistido por el Sr. Nicholas Forwood, QC, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Carlos Gómez de la Cruz, miembro del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

* Lengua de procedimiento: inglés.

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta),

integrado por los Sres.: L. Sevón, Presidente de la Sala Primera, en funciones de Presidente de la Sala Quinta; C. Gulmann, D. A. O. Edward, J.-P. Puissochet y P. Jann (Ponente), Jueces;

Abogado General: Sr. D. Ruiz-Jarabo Colomer;
Secretaria: Sra. L. Hewlett, administradora;

habiendo considerado el informe para la vista;

oídos los informes orales de los representantes de las partes en la vista celebrada el 21 de mayo de 1996;

oídas las conclusiones del Abogado General, presentadas en audiencia pública el 27 de junio de 1996;

dicta la siguiente

Sentencia

1 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 20 de diciembre de 1994, Tetra Pak International SA (en lo sucesivo, «Tetra Pak») interpuso un recurso de casación, con arreglo al artículo 49 del Estatuto (CE) del Tribunal de Justicia, contra la sentencia de 6 de octubre de 1994, Tetra Pak/Comisión (T-83/91, Rec. p. II-755; en lo sucesivo, «sentencia recurrida»), por la que el Tribunal de Primera Instancia desestimó el recurso de anulación entablado por dicha empresa contra 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; en lo sucesivo, «Decisión impugnada»).

2 De los antecedentes de hecho recogidos por el Tribunal de Primera Instancia en la sentencia recurrida (apartados 1 a 21) resulta que:

— Tetra Pak, con domicilio social en Suiza, coordina la política de un grupo de empresas originalmente sueco 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. El grupo opera tanto en el sector del envasado aséptico como en el del envasado no aséptico. Sus actividades comprenden la producción de envases de cartón y la fabricación de máquinas de llenado.

— En 1983 los envases de cartón se utilizaron para el envasado de leche y productos lácteos líquidos a razón de un 90 %. En 1987, ese porcentaje ascendió a un 79 % aproximadamente. Alrededor de un 16 % de los envases de cartón se utilizó para el envasado de zumos de fruta. El 5 % restante se utilizó para el envasado de otros productos (vino, aguas minerales, productos elaborados a base de tomate, sopas, salsas y alimentos para bebés).

— En el sector aséptico, Tetra Pak produce el sistema denominado «Tetra Brik», destinado al envasado de leche UHT. En dicho sector, el único competidor de Tetra Pak, la empresa PKL, produce un sistema de envasado aséptico comparable. 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.

— En cambio, el envasado no aséptico requiere un equipo menos sofisticado. El envase de cartón «Tetra Rex», utilizado por Tetra Pak en el mercado de envases de cartón no asépticos, compite directamente con el envase de cartón «Pure-Pak», producido por el grupo noruego Elopak.

— Durante el período de referencia estaban en vigor diversos contratos-tipo de venta y arrendamiento de máquinas y de suministro de envases de cartón, concertados por Tetra Pak con sus clientes en los distintos Estados miembros de la Comunidad. Las cláusulas que ejercían una influencia sobre la competencia se resumieron como sigue en los puntos 24 a 45 de la Decisión impugnada.

«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 y, 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.»

— La estructura de la oferta en el sector aséptico era, según la Decisión impugnada, cuasimonopolística, pues Tetra Pak ocupaba de un 90 % a un 95 % del mercado. Su único competidor real, PKL, poseía la práctica totalidad de las cuotas de mercado restantes, es decir, del 5 % al 10 %.

— La estructura del sector no aséptico era oligopolística. En el momento en el que se adoptó la Decisión impugnada, Tetra Pak ocupaba del 50 % al 55 % del sector en la Comunidad. Elopak poseía, en 1985, alrededor del 27 % del mercado de maquinaria y envases no asépticos, seguida de PKL, que ocupaba alrededor de un 11 % de este mercado. El resto del mercado de los envases de cartón se repartía entre tres empresas y el resto del mercado de la maquinaria no aséptica, entre una decena de pequeños productores.

— El 27 de septiembre de 1983, Elopak Italia presentó ante la Comisión una denuncia contra Tetra Pak Italiana y sus empresas asociadas en Italia, en la que le reprochaba haber seguido prácticas comerciales que constituían un abuso de posición dominante con arreglo al artículo 86 del Tratado CEE. Según Elopak, dichas prácticas consistían fundamentalmente en la venta de envases de cartón a precios predatorios, la imposición de condiciones desleales para el suministro de máquinas de llenado y, en algunos casos, la venta de este material a precios también predatorios.

— El 16 de diciembre de 1988, la Comisión decidió iniciar el procedimiento en el presente asunto. En la Decisión impugnada, dicha Institución resumió de este modo las infracciones:

«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 [...] 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.»

— La Comisión ordenó a la demandante que pusiera fin a las infracciones detectadas mediante la adopción de determinadas medidas, y le impuso una multa de 75 millones de ECU.

3 En primera instancia, Tetra Pak solicitó que se anulara la Decisión impugnada y se condenara en costas a la Comisión.

4 El Tribunal de Primera Instancia desestimó el recurso de Tetra Pak y la condenó en costas.

5 Tetra Pak solicita al Tribunal de Justicia que:

— Anule, en todo o en parte, la sentencia recurrida.

— Anule, en todo o en parte, la Decisión impugnada.

— Subsidiariamente, anule o reduzca sustancialmente la multa impuesta a Tetra-Pak.

— Condene a la Comisión al pago de las costas del presente recurso de casación y del procedimiento desarrollado ante el Tribunal de Primera Instancia.

La Comisión solicita al Tribunal de Justicia que:

— Declare la inadmisibilidad parcial del recurso de casación y, en todo caso, lo desestime por infundado.

— Condene en costas a Tetra Pak.

6 En apoyo a su recurso de casación, Tetra Pak invoca cinco motivos.

Sobre el primer motivo

7 En su primer motivo, Tetra Pak alega que la definición de los mercados de productos relevantes que recoge la sentencia es contradictoria. Señala, además, que dicha definición se basa en un criterio jurídico erróneo.

8 La primera parte del presente motivo se refiere a los apartados 64 a 73 de la sentencia, en los que el Tribunal de Primera Instancia afirmó lo siguiente:

«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.

[...]

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.»

9 Según Tetra Pak, estas dos declaraciones se excluyen mutuamente. O bien el mercado que hay que tomar en consideración es el mercado general de los sistemas de envasado para productos alimenticios líquidos, o bien existen cuatro mercados distintos. Si el mercado relevante era el mercado general de los sistemas de envasado para productos alimenticios líquidos, el Tribunal de Primera Instancia habría debido acoger la alegación de Tetra Pak en el sentido de que la Comisión había incurrido en un error al distinguir entre mercados asépticos y no asépticos. En cambio, si los mercados asépticos y no asépticos debían considerarse mercados distintos, el Tribunal de Primera Instancia no habría debido rechazar la alegación de Tetra Pak en el sentido de que la Comisión había cometido un error al incluir en el mercado de productos relevante los sistemas de envasado para productos no lácteos.

10 Procede subrayar a este respecto que, en el apartado 60 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia señaló que debía comprobar si resultaba acertada la definición de los cuatro mercados asépticos y no asépticos contenida en la Decisión impugnada. A continuación, en el apartado 63, el Tribunal recordó 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 investigada, y que para ello es necesario definir previamente cuáles son los productos que, sin ser sustitutivos de otros productos, son suficientemente intercambiables con los productos que aquélla ofrece, en función no sólo de sus características propias, sino también de las condiciones de la competencia y de la estructura de la demanda y de la oferta en el mercado.

11 Así pues, en el apartado 64 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia no había procedido aún a apreciación alguna sobre el mercado examinado. En esta fase de su examen, el Tribunal se limitó a afirmar que la sustituibilidad entre sistemas asépticos y no asépticos debía evaluarse en el mercado general de los sistemas de envasado para productos alimenticios líquidos. Con ello refutó la tesis de Tetra Pak según la cual se debían diferenciar los mercados en función de los productos envasados. Solamente tras analizar en detalle la situación en dicho mercado general llegó el Tribunal de Primera Instancia a la conclusión, en el apartado 73 de la sentencia recurrida, de que los cuatro mercados descritos en la Decisión impugnada constituían efectivamente mercados distintos.

12 La segunda parte del primer motivo, en la que se reprocha al Tribunal de Primera Instancia haberse basado en un criterio jurídico erróneo, contiene tres alegaciones. En primer lugar, Tetra Pak sostiene que habría debido excluirse del mercado relevante el mercado de la maquinaria y de los envases de cartón utilizados para el envasado de productos no lácteos. El Tribunal de Primera Instancia habría debido examinar, como hizo el Tribunal de Justicia en su sentencia de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión (322/81, Rec. p. 3461), apartado 37, si los productos de que se trataba eran particularmente aptos para satisfacer necesidades constantes y poco intercambiables con otros productos. Según Tetra Pak, el Tribunal de Primera Instancia no habría debido limitarse a hacer constar, primero, que el sector del envasado de la leche era mucho más importante que el sector del envasado de los productos no lácteos y, a continuación, que los envases de cartón no asépticos para el envasado de zumos de frutas sólo constituían una «parte marginal» del mercado, como hizo en los apartados 65, 74 y 75 de la sentencia recurrida.

13 Pues bien, como el Tribunal de Justicia señaló precisamente en el apartado 37 de la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, las condiciones de la competencia y la estructura de la demanda y de la oferta en el mercado son criterios pertinentes para determinar si ciertos productos son intercambiables con otros. El Tribunal de Primera Instancia actuó pues legítimamente al tomar en consideración en el presente asunto la estructura de la demanda. Comenzó afirmando, en el apartado 65 de la sentencia recurrida, que la mayoría de los envases de cartón, tanto asépticos como no asépticos, se utilizaban para el envasado de leche y que la Comisión no estaba obligada a proceder a un análisis diferenciado del sector del envasado de los productos distintos de la leche. Por último, en el apartado 75, el Tribunal de Primera Instancia se basó en la estabilidad de la demanda de envases de cartón asépticos y no asépticos utilizados para el envasado de zumos de frutas para demostrar que, también en este sector, la posibilidad de sustitución era muy escasa.

14 En segundo lugar, Tetra Pak considera que el Tribunal de Primera Instancia incurrió en un error de Derecho al considerar, en el apartado 71 de la sentencia recurrida, que bastaba con comprobar que los envases asépticos que utilizan materiales distintos del cartón ocupaban una parte marginal del mercado para excluir la posibilidad de sustitución con los sistemas que utilizan el cartón.

15 Procede señalar que, en el apartado 71 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia afirmó que, durante el período comprendido entre 1976 y 1991, los materiales de envasado distintos del cartón sólo pudieron conquistar una parte marginal del mercado del envasado de leche UHT. Como se ha indicado anteriormente, tal estabilidad de la demanda constituye un criterio pertinente para determinar si otros materiales pueden sustituir al cartón.

16 En tercer lugar, Tetra Pak impugna el razonamiento que siguió el Tribunal de Primera Instancia en los apartados 66 a 68 de la sentencia recurrida. El Tribunal señaló allí, en efecto, que «el criterio de la posibilidad de sustitución suficiente de los productos» debía aplicarse «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». En el apartado 67, el Tribunal añadió sin embargo que la Comisión había tenido que tener en cuenta las repercusiones de la demanda de los consumidores finales sobre la demanda intermedia de las empresas de envasado y había comprobado que la modificación de los hábitos de los consumidores en la elección de la forma de envasado del producto fue un proceso largo y costoso, de varios años de duración. En el apartado 68, el Tribunal asumió como propio el razonamiento de la Comisión, según el cual introducir cambios pequeños, pero significativos, en el precio relativo de los diferentes envases no bastaría para provocar sustituciones entre los distintos tipos de leche a los que están asociados, ya que los distintos tipos de leche no son perfectamente sustitutivos.

17 Según Tetra Pak, el Tribunal de Primera Instancia incurrió en un error de Derecho al definir el mercado de referencia teniendo en cuenta únicamente la posibilidad de sustitución a corto plazo, cuando habría debido analizarse si la competencia que los sistemas de envasado no asépticos representaban para los sistemas de envasado

asépticos era poco apreciable. Según Tetra Pak, las consideraciones del Tribunal en los apartados 69 y 70 de la sentencia recurrida no demuestran la inexistencia de una competencia apreciable entre los dos sistemas de envasado.

18 Es evidente que, en la parte de la sentencia recurrida que se analiza, el Tribunal de Primera Instancia examinó si existía una posibilidad de sustitución suficiente entre los sistemas asépticos y los no asépticos. Basándose en diversos criterios, llegó a la conclusión de que no era éste el caso.

19 Si el Tribunal se refirió, en este contexto, a un proceso largo y costoso, fue únicamente para calificar así la posibilidad de influir en los hábitos de los consumidores. Los demás factores que el Tribunal de Primera Instancia consideró pertinentes, tales como los costes adicionales que suponía el paso de un sistema de envasado a otro debido a las diferencias entre los sistemas de distribución, la necesidad de una tecnología compleja para producir máquinas que permitieran envasar asépticamente la leche UHT en envases de cartón y las dificultades encontradas por los productores de sistemas no asépticos para acceder al mercado de sistemas asépticos, demostraban que no existía una posibilidad de sustitución suficiente, ni siquiera a medio y largo plazo. En contra de lo que alega Tetra Pak, el Tribunal de Primera Instancia no se limitó pues a examinar la posibilidad de sustitución a corto plazo.

20 Habida cuenta del conjunto de razones expuestas, procede desestimar el primer motivo.

Sobre el segundo motivo

21 En su segundo motivo, Tetra Pak impugna principalmente el resultado al que llegó el Tribunal de Primera Instancia en el apartado 122 de la sentencia recurrida, que está redactado así:

«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.»

22 Según Tetra Pak, la jurisprudencia citada por el Tribunal de Primera Instancia en los apartados 114 y 115 de la sentencia recurrida no permite llegar a la conclusión de que el artículo 86 del Tratado es aplicable a una práctica seguida en un mercado distinto del mercado dominado y que no tiene por objeto reforzar la posición en este último mercado. Tetra Pak sostiene que dicha conclusión no puede justificarse ni siquiera por la conexión entre los diferentes mercados establecida por la Comisión y el Tribunal de Primera Instancia.

23 En su argumentación, Tetra Pak se refiere, en particular al hecho de que el Tribunal de Justicia, en su jurisprudencia anterior, examinara siempre o bien abusos producidos en el mercado dominado y cuyos efectos se dejaban sentir en otro mercado, o bien abusos cometidos en un mercado en el que la empresa no ocupaba una posición dominante, pero que reforzaban su posición en el mercado dominado.

24 Procede comenzar por subrayar que no cabe impugnar la apreciación que efectuó el Tribunal de Primera Instancia en el apartado 113 de la sentencia recurrida, según la cual el artículo 86 no contiene ninguna indicación explícita sobre exigencias relativas a la localización del abuso en el mercado de los productos. Dicho Tribunal podía por tanto legítimamente afirmar, como hizo en el apartado 115 de la sentencia recurrida, que el ámbito de aplicación material de la especial responsabilidad que pesa sobre una empresa dominante debe apreciarse a la luz de las circunstancias específicas de cada caso, que demuestren que la competencia está debilitada.

25 A este respecto, la jurisprudencia que citó el Tribunal de Primera Instancia es pertinente. Las sentencias de 6 de marzo de 1974, Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents Corporation/Comisión (asuntos acumulados 6/73 y 7/73, Rec. p. 223), y de 3 de octubre de 1985, CBEM (311/84, Rec. p. 3261), proporcionan ejemplos de abusos que producen efectos en mercados distintos de los mercados dominados. En las sentencias de 3 de julio de 1991, AKZO/Comisión (C-62/86, Rec. p. I-3359), y de 1 de abril de 1993, BPB Industries British Gypsum/Comisión (T-65/89, Rec. p. II-389), el Juez comunitario calificó de abusivos ciertos comportamientos producidos en mercados distintos de los mercados dominados y que repercutían en estos últimos. El Tribunal de Primera Instancia dedujo pues legítimamente de dicha jurisprudencia, en el apartado 116 de la sentencia recurrida, que no cabía acoger las alegaciones de la demandante en el sentido de que el Juez comunitario había excluido toda posibilidad de aplicar el artículo 86 a un acto cometido por una empresa en posición dominante en un mercado distinto del mercado dominado.

26 Por las razones que expuso el Abogado General en el punto 61 de sus conclusiones, Tetra Pak tampoco puede invocar en apoyo de sus tesis la sentencia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión (85/76, Rec. p. 461), ni la sentencia Michelin/Comisión, antes citada.

27 Es cierto que la aplicación del artículo 86 presupone la existencia de un vínculo entre la posición dominante y el comportamiento supuestamente abusivo, vínculo que normalmente no existe cuando un comportamiento en un mercado distinto del mercado dominado produce efectos en ese mismo mercado. Cuando se trata de mercados distintos, pero conexos, como ocurre en el caso de autos, sólo la existencia de circunstancias especiales puede justificar la aplicación del artículo 86 a un comportamiento que se desarrolla en un mercado conexo, no dominado, y que tiene repercusiones en ese mismo mercado.

28 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia comenzó considerando pertinente, en el apartado 118 de la sentencia recurrida, el hecho de que Tetra Pak controlara un 78 % del mercado global del acondicionamiento en envases de cartón, tanto asépticos como no asépticos, es decir, siete veces más que su competidor más próximo. En el apartado 119 de la sentencia recurrida, el Tribunal subrayó la

preeminencia de Tetra Pak en el sector no aséptico. A continuación hizo constar, en el apartado 121 de la sentencia recurrida, que la posición de Tetra Pak en los sectores asépticos, en los que controlaba cerca del 90 % del mercado, era cuasimonopolística, e indicó que dicha posición convertía igualmente a Tetra Pak en un proveedor privilegiado de sistemas no asépticos. Por último, en el apartado 122, el Tribunal de Primera Instancia llegó a la conclusión de que, en las circunstancias del caso de autos, la situación en los diferentes mercados y la estrecha conexión existente entre ellos justificaban la aplicación del artículo 86.

29 No es posible negar la pertinencia de tal conexión considerada por el Tribunal de Primera Instancia. El hecho de que los diferentes materiales de que se trata se utilicen para el envasado de los mismos productos líquidos de base revela que los clientes de Tetra Pak en un sector son al mismo tiempo clientes potenciales en el otro sector. Corroboran dicha posibilidad las estadísticas que muestran que, en 1987, alrededor del 35 % de los clientes de Tetra Pak compraban a la vez sistemas asépticos y no asépticos. A este respecto, también resulta pertinente señalar que Tetra Pak y su competidor más importante, PKL, estaban presentes en los cuatro mercados. Dado su dominio casi absoluto en los mercados asépticos, Tetra Pak podía disfrutar igualmente de una situación privilegiada en los mercados no asépticos. Gracias a su posición en los mercados asépticos, Tetra Pak podía concentrar sus esfuerzos en los no asépticos y actuar con independencia de los demás operadores económicos.

30 Son las circunstancias anteriormente descritas, consideradas en su totalidad y no aisladamente, las que permitieron al Tribunal de Primera Instancia atribuir a Tetra Pak una independencia de comportamiento frente a los demás operadores económicos en los mercados no asépticos, sin necesidad de demostrar que dicha empresa dominaba estos últimos mercados.

31 Habida cuenta de estas consideraciones, el Tribunal de Primera Instancia actuó legítimamente al admitir la aplicación del artículo 86 del Tratado en el caso de autos, habida cuenta de que la posición cuasimonopolística de que disfrutaba Tetra Pak en los mercados asépticos y su posición preeminente en los mercados no asépticos, distintos, pero estrechamente conectados, colocaban a dicha empresa en una situación comparable al disfrute de una posición dominante sobre los referidos mercados considerados en su conjunto.

32 Una empresa que se encuentra en tal situación necesariamente está en condiciones de prever que a su comportamiento puede aplicársele el artículo 86 del Tratado. Dadas estas circunstancias, las exigencias relativas a la seguridad jurídica son respetadas, en contra de lo que alega la parte recurrente.

33 Se deduce de las consideraciones precedentes que procede desestimar el segundo motivo.

Sobre el tercer motivo

34 En su tercer motivo, Tetra Pak alega que el Tribunal de Primera Instancia incurrió en un error de Derecho al considerar contrarias al artículo 86 las ventas asociadas de envases de cartón y máquinas de envasado, a pesar de la existencia de un vínculo natural entre dichos productos y de que las ventas asociadas eran conformes a los usos mercantiles.

35 En efecto, Tetra Pak interpreta la letra d) del párrafo segundo del artículo 86 del Tratado considerando que dicha disposición prohíbe únicamente la práctica consistente en subordinar la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

36 Procede señalar, en primer lugar, que el Tribunal de Primera Instancia rechazó expresamente la alegación presentada por Tetra Pak para demostrar el vínculo natural existente entre las máquinas y los envases de cartón. En efecto, en el apartado 82 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia hizo constar que «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». Remitiéndose a los usos mercantiles, dicha apreciación niega la existencia del

vínculo natural alegado por Tetra Pak al afirmar que otras empresas pueden producir envases de cartón destinados a utilizarse en las máquinas de Tetra Pak. Por lo que respecta a los envases de cartón asépticos, el Tribunal indicó, en el apartado 83 de la sentencia recurrida, que «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 aparatos fabricados por otros, a menos que vulnere un derecho de propiedad intelectual de un competidor». En el apartado 138, para rechazar la alegación basada en el supuesto vínculo natural, el Tribunal señaló asimismo que no correspondía a Tetra Pak imponer por iniciativa propia medidas basadas en consideraciones de orden técnico o relacionadas con la responsabilidad por vicios de los productos, la protección de la salud pública y la protección de su reputación. Todas estas consideraciones demuestran que el Tribunal de Primera Instancia consideraba que Tetra Pak no era la única en poder producir envases de cartón destinados a ser utilizados en sus máquinas.

37 Procede subrayar a continuación que la lista de prácticas abusivas establecida en el párrafo segundo del artículo 86 del Tratado no es limitativa. Por consiguiente, aun en el caso de que la venta asociada de dos productos sea conforme a los usos mercantiles o exista un vínculo natural entre los dos productos de que se trate, dicha venta puede sin embargo constituir un abuso a efectos del artículo 86, salvo si resulta objetivamente justificada. El razonamiento que siguió el Tribunal de Primera Instancia en el apartado 137 de la sentencia recurrida no adolece pues de vicio alguno.

38 Por estas razones, procede desestimar igualmente el tercer motivo.

Sobre el cuarto motivo

39 En este motivo, Tetra Pak alega que el Tribunal incurrió en un error de Derecho en el apartado 150 de la sentencia recurrida, al calificar de eliminatorios los precios que dicha empresa aplicaba en el sector no aséptico sin reconocer que, para ello, era imprescindible demostrar que Tetra Pak podía esperar razonablemente recuperar las pérdidas sufridas deliberadamente.

40 Tetra Pak considera que la posibilidad de recuperar las pérdidas causadas por las ventas eliminatorias es parte integrante del concepto de práctica de precios de exclusión. Así se deduce claramente, en su opinión, de la sentencia AKZO/Comisión, antes citada, apartado 71. Ahora bien, como la Comisión y el Tribunal de Primera Instancia reconocen que las ventas por debajo del precio de coste sólo se produjeron en los mercados no asépticos, en los que no confirmó que Tetra Pak ocupara una posición dominante, dicha empresa no tenía por tanto ninguna posibilidad real de recuperar sus pérdidas más adelante.

41 Procede subrayar que, efectivamente, en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia consagró la existencia de dos métodos de análisis diferentes para verificar si una empresa ha practicado precios predatorios. En primer lugar, los precios inferiores a la media de los costes variables deben considerarse siempre abusivos. En tal caso, es inconcebible que exista algún objetivo económico que no sea la eliminación de un competidor, pues cada unidad producida y vendida supone una pérdida para la empresa. En segundo lugar, los precios inferiores a la media de los costes totales, pero superiores a la media de los costes variables, sólo pueden considerarse abusivos cuando pueda demostrarse que existe un plan de eliminación de un competidor.

42 En el apartado 150 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia efectuó el mismo examen que había realizado el Tribunal de Justicia en la sentencia AKZO/Comisión, antes citada. Comprobó que, por lo que respecta a las ventas de envases de cartón no asépticos en Italia entre 1976 y 1981, los precios eran muy inferiores a la media de los costes variables. La prueba de la intención de eliminar a los competidores resultaba por tanto innecesaria. En 1982, los precios de dichos envases se hallaban situados entre la media de los costes variables y la media de los costes totales. Esta es la razón por la que el Tribunal se esforzó en demostrar, en el apartado 151 de la sentencia recurrida, que Tetra Pak tenía la intención de eliminar a un competidor, sin que por otra parte la recurrente lo critique a este respecto.

43 El Tribunal de Primera Instancia actuó también lícitamente al seguir exactamente el mismo razonamiento en relación con las ventas de máquinas no asépticas en el Reino Unido entre 1981 y 1984, en los apartados 189 a 191 de la sentencia recurrida.

44 Procede añadir que, en las circunstancias del presente asunto, no sería oportuno exigir además, como prueba adicional, una demostración de que Tetra Pak tenía una oportunidad real de recuperar sus pérdidas. En efecto, una práctica de precios predatorios debe poder ser sancionada tan pronto como exista un riesgo de eliminación de los competidores. Pues bien, en el presente asunto, el Tribunal de Primera Instancia señaló la existencia de dicho riesgo en los apartados 151 y 191 de la sentencia recurrida. El objetivo buscado, que es el de preservar una competencia no falseada, no permite esperar a que una estrategia de tales características logre la eliminación efectiva de los competidores.

45 Por estas razones, procede desestimar el cuarto motivo.

Sobre el quinto motivo

46 En último lugar, Tetra Pak alega que el Tribunal de Primera Instancia no respondió a sus alegaciones sobre las circunstancias atenuantes que la Comisión habría debido tener en cuenta al determinar el importe de la multa. Tetra Pak considera que, en el apartado 239 de la sentencia recurrida, el Tribunal se limitó a examinar si las infracciones se habían cometido intencionadamente o por negligencia. Según Tetra Pak, el Tribunal habría debido tener en cuenta además las particularidades del caso de autos, y entre ellas su carácter inédito. Dado que el Tribunal de Primera Instancia confundió la cuestión del carácter intencionado o involuntario de la infracción y la cuestión de si la inexistencia de precedentes constituye una circunstancia atenuante, Tetra Pak considera que procede anular la multa o, como mínimo, reducirla sustancialmente.

47 A este respecto, procede señalar en primer lugar que, en el apartado 228 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia tomó efectivamente en consideración la alegación de Tetra Pak sobre el carácter inédito tanto del método de delimitación del mercado de los productos como de la justificación dada para aplicar el artículo 86 del Tratado en el sector no aséptico.

48 A continuación, en el apartado 239 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia sopesó la gravedad de la infracción y las circunstancias alegadas por la demandante. Su conclusión fue que, aunque en ciertos aspectos la determinación de los mercados de los productos relevantes y del ámbito de aplicación del artículo 86 podían presentar cierta complejidad, Tetra Pak no podía ignorar, dadas su posición cuasimonopolística en los mercados asépticos y su preeminencia en los mercados no asépticos, que las prácticas cuestionadas infringían las disposiciones del Tratado. El Tribunal de Primera Instancia dedujo de ello que el carácter manifiesto y la especial gravedad de las restricciones de la competencia causadas por los abusos de que se trataba justificaban la ratificación del importe de la multa, no obstante el carácter supuestamente inédito de ciertas apreciaciones jurídicas contenidas en la Decisión impugnada.

49 Mediante dicha motivación, el Tribunal de Primera Instancia respondió de modo suficiente con arreglo a Derecho a la alegación de la demandante sobre las circunstancias atenuantes que podía invocar.

50 Procede por tanto desestimar igualmente el quinto motivo.

51 Habida cuenta de las consideraciones precedentes, procede desestimar el recurso de casación en su totalidad.

Costas

52 A tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, aplicable al procedimiento de casación en virtud del artículo 118, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la parte recurrente, procede condenarla al pago de las costas del presente procedimiento.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)

decide:

1) Desestimar el recurso de casación.

2) Condenar en costas a la recurrente.

Sevón Gulmann Edward

Puissochet Jann

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 14 de noviembre de 1996.

El Secretario

R. Grass

El Presidente de la Sala Quinta

J. C. Moitinho de Almeida