de licencias de derecho sobre una patente de la que ella es titular, formulando exigencias manifiestamente exageradas sobre la cuantía de los cánones que tiene derecho a percibir.

5. Constituye un abuso de posición dominante el hecho de que una empresa se niegue a suministrar por separado ciertos productos, presione a sus distribuidores independientes para hacer que apliquen las mismas prácticas discriminatorias que ella y se niegue a cumplir con la garantía que cubre los aparatos que fabrica cuando se hubieran utilizado en ellos productos consumibles producidos por otros fabricantes.

6. Cuando una empresa en posición dominante puede recurrir, en el supuesto de que la protección de sus derechos así lo exija, a los procedimientos previstos por las diferentes normativas nacionales en materia de responsabilidad por daños causados por los productos o por publicidad engañosa, dicha empresa no puede alegar el carácter pretendidamente peligroso o la calidad pretendidamente inferior de los productos de sus competidores destinados a ser utilizados en un aparato que ella fabrica o comercializa para justificar prácticas abusivas que intenten eliminar tales productos del mercado a fin de proteger su posición en el mismo.

7. El volumen de negocios al que se refiere el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, al establecer los criterios aplicables para determinar la cuantía de las multas administrativas que pueden imponerse a las empresas que hayan infringido las normas sobre la competencia, es el volumen de negocios total de la empresa.

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Segunda) de 12 de diciembre de 1991 *

En el asunto T-30/89,

Hilti AG, con domicilio social en Schaan, Liechtenstein, representada por el Sr. Oliver Axster, Abogado de Düsseldorf, y por el Sr. John Pheasant, Solicitor, del bufete Lovell, White & Durrant de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^{e} Loesch, 8, rue Zithe,

parte demandante,

* Lengua de procedimiento: inglés.

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por la Sra. Karen Banks, miembro de su Servicio Jurídico, en calidad de Agente, asistida por el Sr. Nicholas Forwood, QC, Barrister de Inglaterra y del País de Gales, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Roberto Hayder, funcionario nacional adscrito al Servicio Jurídico de la Comisión, Centre Wagner, Kirchberg,

parte demandada,

apoyada por

Bauco (UK) Ltd., con domicilio social en Chessington, Reino Unido, representada por el Sr. Clifford George Miller, Solicitor, del bufete Simmons & Simmons de Londres, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[es] Elvinger y Hoss, 15, Côte d'Eich,

y por

Profix Distribution Ltd., con domicilio social en West Bromwich, Reino Unido, representada por el Sr. Titcomb, Solicitor, del bufete Evershed Wells & Hind de Birmingham y, en la vista, por el Sr. Lasok, Barrister, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[es] Faltz & Associés, 6, rue Heine,

partes coadyuvantes,

que tiene por objeto que se anule la Decisión 88/138/CEE de la Comisión, de 22 de diciembre de 1987, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 86 del Tratado CEE (IV/30.787 y 31.488 — Eurofix-Bauco/Hilti) (DO 1988, L 65, p. 19),

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

integrado por los Sres.: A. Saggio, Presidente; C. Yeraris, C.P. Briët, D.P.M. Barrington y B. Vesterdorf, Jueces;

Secretario: Sr H. Jung;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 24 y el 25 de abril de 1991;

dicta la siguiente

Sentencia

Hechos que originaron el recurso

1 Mediante recurso presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 21 de marzo de 1988, Hilti AG (en lo sucesivo, «Hilti») solicitó la anulación de la Decisión de la Comisión, de 22 de diciembre de 1987 (en lo sucesivo, «Decisión»), por la que ésta, en primer lugar, declaró que la demandante ocupaba en la CEE una posición dominante en el mercado de pistolas grapadoras así como en los de grapas y de cartucheras compatibles con sus aparatos, y que había abusado de esta posición dominante a efectos del artículo 86 del Tratado CEE; en segundo lugar, le impuso una multa de 6.000.000 ECU, y, en tercer lugar, le ordenó que pusiera fin a los abusos que se le imputaban.

2 La demandante, Hilti, es el mayor productor europeo de pistolas grapadoras, grapas y cartucheras SFAP (SFAP: sistemas de fijación accionados mediante pólvora). Hilti, que tiene su domicilio social en Liechtenstein, donde realiza las operaciones de fabricación más importantes, desarrolla también actividades de fabricación en el Reino Unido y en otros países de Europa.

3 Las empresas Profix Distribution Ltd. (antes Eurofix, en lo sucesivo, «Profix» o «Eurofix», según la fase del procedimiento) y Bauco (UK) Ltd. (en lo sucesivo, «Bauco»), cuyos domicilios sociales están en el Reino Unido, producen, entre otros productos, grapas destinadas a las pistolas grapadoras fabricadas por la demandante. Profix y Bauco alegan que las prácticas comerciales seguidas por la demandante durante el período de los hechos que se analizan estaban encaminadas a excluirlas del mercado de las grapas compatibles con los aparatos Hilti.

4 Mediante escrito presentado el 7 de octubre de 1982, al amparo del artículo 3 del Reglamento nº 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 nº 17»), Eurofix presentó una denuncia ante la Comisión señalando que Hilti, a través de sus filiales en la CEE, estaba siguiendo una estrategia comercial cuyo objetivo era excluir a Eurofix del mercado de las grapas compatibles con los aparatos Hilti. En esencia, Eurofix alegaba que Hilti se negaba a suministrar cartucheras a los vendedores o distribuidores independientes de sus productos si en el pedido no se incluía también la correspondiente cantidad de grapas fabricadas por Hilti. Eurofix añadía que, para poder vender sus grapas para pistolas grapadoras Hilti, había intentado abastecerse de cartucheras, pero que Hilti había convencido a su distribuidor independiente de los Países Bajos para que pusiera fin al suministro de cartucheras que Eurofix había estado consiguiendo a través de él; por último que, tras dirigirse directamente a Hilti, ésta se negó también a suministrar cartucheras a Eurofix. Eurofix añadía, además, que había solicitado en vano a Hilti que le concediera una licencia de patente y que, aunque había obtenido más tarde una licencia de derecho con arreglo a la normativa sobre patentes en vigor en el Reino Unido, fue necesario que el Interventor de Patentes determinara las condiciones de la misma. A este respecto, Hilti indicó a la denunciante, según ésta, que semejante licencia no le otorgaba derecho alguno, habida cuenta de los derechos de propiedad intelectual que Hilti decía tener en el Reino Unido.

5 Bauco presentó a la Comisión una denuncia similar, alegando que Hilti había infringido el artículo 86 del Tratado y solicitando la adopción de medidas provisionales. En su denuncia formal de 26 de febrero de 1985, Bauco afirmó que sus clientes no podían comprar las cartucheras Hilti sin las grapas Hilti, lo que dificultaba las ventas de grapas Bauco; que Hilti se había negado a suministrar cartucheras a Bauco, y que los intentos de Bauco de comprar cartucheras al distribuidor independiente de Hilti en los Países Bajos, a través de terceros, se habían visto bloqueados; y, por último, que Hilti había reducido los descuentos en el precio de sus productos que concedía a los clientes de Bauco porque compraban grapas Bauco. Además, indicaba Bauco, Hilti se había negado a conceder a Bauco una licencia para fabricar o importar cartucheras. Cuando Bauco comenzó a fabricar o importar cartucheras, Hilti inició un procedimiento sobre medidas provisionales por violación del derecho de propiedad industrial y de los derechos de propiedad intelectual. Como resultado de esta acción, el 4 de diciembre de 1984 Bauco se vio obligada a firmar un acuerdo por el que se comprometía a no vender, importar o fabricar cartucheras cuyo diseño reprodujese los planos sobre los que Hilti poseía derechos de propiedad intelectual o que violase las patentes de que Hilti era titular. Bauco declaraba también haber solicitado la concesión de una licencia de derecho, aunque temía que dicha licencia le sería de poca utilidad, habida cuenta del derecho de propiedad intelectual que Hilti invocaba. En cualquier caso, decía, hubo que acabar recurriendo al Interventor de Patentes para determinar las condiciones de la licencia de derecho.

6 A raíz de estas denuncias, la Comisión solicitó información a Hilti, con arreglo al artículo 11 del Reglamento nº 17, y llevó a cabo visitas de inspección en los locales de una de sus filiales. Por estimar que era probable que Hilti efectivamente ocupase una posición dominante en el mercado de las pistolas grapadoras y que hubiera abusado de dicha posición, la Comisión inició contra Hilti un procedimiento para comprobar la infracción. En el marco de este procedimiento, Hilti firmó el 27 de agosto de 1985 un compromiso provisional en el que declaraba que dejaría de aplicar las prácticas de las que le acusaba la Comisión hasta que ésta hubiera llegado a una conclusión definitiva al respecto.

7 El 4 de septiembre de 1987, Hilti suscribió un compromiso permanente, cuyo texto es como sigue:

«1. Hilti AG, por sí misma y en nombre de sus empresas filiales en la CEE, de las que es propietaria absoluta, se compromete de buena fe, a:

a) Aplicar de modo permanente los compromisos contraídos con carácter provisional el 27 de agosto de 1985 en los casos mencionados más arriba, a saber, no supeditar dentro de la CEE, directa o indirectamente, el abastecimiento de cartucheras de fijación directa al abastecimiento de grapas de fijación directa, y, como consecuencia de ello, no sumar las compras de cartucheras con las compras de otros productos con vistas al cálculo de descuentos.

b) Aplicar para los productos de fijación directa, en concordancia con los compromisos contenidos en la letra a), y sin perjuicio únicamente de las tres excepciones mencionadas a continuación, 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.

Las tres excepciones referidas anteriormente son:

i) hacer frente a un oferta de la competencia;

ii) contratos negociados individualmente con clientes que, habitualmente o por requerimientos o circunstancias especiales, se niegan a tratar con Hilti excepto si existe un contrato;

iii) promociones especiales, propiamente dichas.

Como consecuencia de la aplicación de esta política de descuentos, se evitarán ciertos tipos de descuentos, incluidos los descuentos por fidelidad y las rebajas por lealtad.

c) No negarse, excepto por razones objetivamente válidas, a suministrar productos de fijación directa a los actuales clientes ni limitar la cantidad de productos de fijación directa que puede suministrarse al atender un pedido; y seguir informando a la Comisión, trimestralmente, de cualquier negativa a suministrar productos de fijación directa, indicando el motivo de dicha negativa.

d) Renunciar a invocar contra presentes y futuros licenciatarios de un derecho sobre su patente de cartucheras en el Reino Unido sus derechos de propiedad intelectual en el Reino Unido sobre dichas cartucheras y, en la medida en que puedan existir en la CEE, sus derechos correspondientes sobre el diseño de las cartucheras.

e) Garantizar sus herramientas de fijación directa no sólo cuando se utilicen con artículos originales Hilti, sino también cuando se utilicen con artículos de calidad similar aunque no sean Hilti.

f) Aplicar un programa de ajuste a la normativa sobre la competencia, específico para el grupo Hilti, siguiendo la línea aprobada por la Comisión en el asunto National Panasonic, e informar a la Comisión de las medidas tomadas para aplicar dicho programa.

2. Hilti AG se compromete a no regatear esfuerzo alguno para estimular a los distribuidores independientes de sus productos de fijación directa en la CEE, para que adopten los compromisos aludidos anteriormente en el punto 1 como parte de su propia política.

3. Hilti AG se compromete a poner en práctica los compromisos de los puntos 1 y 2 anteriores hasta que se compruebe que no ocupa una posición dominante o que las circunstancias han cambiado de tal modo que su posición ya no es dominante. En cualquier caso, se compromete a informar a la Comisión, por escrito, antes de cesar de aplicar cualquiera de los compromisos anteriormente referidos.»

La Decisión recurrida

Parte dispositiva

8 La parte dispositiva de la Decisión está redactada así:

«*Artículo 1*

Las acciones de Hilti AG, al mantener frente a los productores independientes de grapas para las pistolas grapadoras Hilti una conducta dirigida a impedir su entrada y su penetración en el mercado de grapas compatibles con Hilti o a perjudicar directa o indirectamente sus actividades o ambas cosas, constituyen un abuso de posición dominante con arreglo al artículo 86 del Tratado CEE. Las características esenciales de esa infracción son las siguientes:

1) Vincular la venta de grapas a la venta de cartucheras.

2) Reducir los descuentos y adoptar otras políticas discriminatorias cuando las cartucheras se compraban sin grapas.

3) Inducir a los distribuidores independientes a no satisfacer determinados pedidos para la exportación.

4) Negarse a cumplimentar los pedidos completos de cartucheras realizados por clientes o comerciantes establecidos que pudieran volver a venderlas.

5) Aplicar las medidas dilatorias respecto de las licencias de derecho legalmente obtenidas con arreglo a las patentes Hilti.

6) Negarse a respetar las garantías sin motivo justificado.

7) Practicar políticas selectivas o discriminatorias dirigidas contra los negocios tanto de los competidores como de sus clientes.

8) Practicar unilateralmente y en secreto una política de descuentos diferenciales para las empresas de alquiler de material o los comerciantes ayudados y no ayudados en el Reino Unido.

Artículo 2

Se impone a Hilti AG una multa de 6 millones de ECU por la infracción descrita en el artículo 1. [...]

Artículo 3

Hilti AG deberá, sin demora, poner fin a las infracciones contempladas en el artículo 1 en la medida en que aún no lo haya hecho. Para ello, Hilti AG no deberá repetir ni continuar cualquier acto o comportamiento descrito en el artículo 1 ni adoptar cualquier medida de efecto equivalente.

Artículo 4

[...].»

Los productos de que se trata

9 En su Decisión, la Comisión describió como sigue los productos objeto del litigio, sin que esta descripción haya sido impugnada por la parte demandante ni en el procedimiento administrativo previo ni en el presente procedimiento.

10 Por «grapas», se entienden todas las clavijas, clavos y demás dispositivos de sujeción que pueden dispararse o fijarse mediante pistolas grapadoras. Por «cartuchos» se entienden los cartuchos de metal que se insertan en las cartucheras de las pistolas grapadoras semiautomáticas o se cargan individualmente en las pistolas grapadoras de disparo único. Por «cartucheras» se entienden las bandas o soportes (en el caso de Hilti, de plástico) en los que se insertan los cartuchos metálicos. En principio, por «cartuchera» se entiende la banda con grapas cartuchos. Por «productos consumibles» se entenderán las grapas y cartucheras, y por «sistemas de fijación accionados mediante pólvora» se entenderán las pistolas grapadoras, grapas y cartucheras.

11 Antes de la aparición de las pistolas grapadoras, en el sector de la construcción las fijaciones se realizaban mediante métodos relativamente lentos que requerían mucha mano de obra y que consistían en taladrar y fijar tornillos o garfios, según procediese. Cuando en 1958 el profesor Martin Hilti lanzó su pistola grapadora, el instrumento se hizo rápidamente popular. Las pistolas grapadoras funcionan mediante un sistema similar al de los revólveres, ya que la explosión del cartucho impulsa la grapa con gran fuerza y precisión. Sin embargo, en una pistola grapadora, la grapa y el cartucho están completamente separados. En la actualidad, la mayor parte de las pistolas grapadoras, incluidas las de Hilti, se basan en el sistema indirecto de pistón accionador, según el cual la grapa es disparada por un pistón que, a su vez, es impulsado por la explosión del cartucho. La mayoría de los fabricantes de pistolas grapadoras fabrican distintas pistolas para los diferentes tipos de grapas. Estas pistolas grapadoras pueden utilizar cartuchos de diferente potencia; más aún, algunas de ellas llevan incorporado un sistema de regulación de potencia. El empleo de los SFAP permite realizar una fijación normal sin necesidad de efectuar taladramiento alguno y sin período de preparación. Las fijaciones de prueba deben realizarse normalmente en el material de base para determinar con qué artículos puede conseguirse una sujeción adecuada. Es más, dado que no siempre puede advertirse a simple vista si una fijación es inadecuada y cabe esperar un cierto número de fallos, debe realizarse un mínimo de fijaciones sin confiar nunca exclusivamente en una sola. El número mínimo de fijaciones que deben realizarse varía en función de la carga y el material de base.

12 Los diferentes tipos de sujeciones y los diferentes materiales en los que deben realizarse exigen diferentes tipos de grapa. Las grapas se fabrican especialmente para su empleo en pistolas grapadoras, en las que no cabe utilizar clavos normales. La solidez de la grapa y las propiedades de la punta deben ser las idóneas para garantizar una buena penetración y una sujeción adecuada. Por motivos técnicos, esas grapas no pueden fabricarse de acero inoxidable, y, por consiguiente, para impedir que la corrosión dañe su calidad, deben llevar un recubrimiento de cinc. Las grapas deben adaptarse para ajustarse a los distintos tipos de pistolas grapadoras. Dado que algunas de éstas están diseñadas con arreglo a criterios similares, existe cierta posibilidad de intercambio entre las distintas marcas de grapas, en la medida en que pueden utilizarse en más de una marca de pistola grapadora. Las variedades primitivas de pistolas grapadoras exigían la introducción de una grapa y un cartucho nuevos después de cada disparo. Los modelos más recientes, incluidos los de Hilti, permiten el uso de un dispositivo que contiene diversos cartuchos. La mayor parte de estos dispositivos son bandas o discos de plástico, a veces de metal, que suelen contener 10 cartuchos metálicos. Esta banda se introduce automáticamente en la pistola después de cada disparo. Dichas pistolas son tan sólo semiautomáticas, en el sentido de que debe introducirse cada vez una nueva grapa. Estas cartucheras deben fabricarse normalmente para adaptarse a las distintas marcas de pistolas grapadoras y no suelen ser intercambiables. Los cartuchos metálicos individuales están más estandarizados.

13 Las pistolas grapadoras son utilizadas por muy diversos profesionales del mundo de la construcción. El aumento del número de empresas dedicadas al alquiler de material en el Reino Unido ha hecho que estos aparatos resulten accesibles, hasta cierto punto, a los particulares.

14 La gama de pistolas grapadoras, grapas y cartucheras Hilti ha obtenido cierta protección mediante patentes. Una de las últimas pistolas grapadoras de Hilti, la DX 450, presenta algunos rasgos novedosos frente a los modelos anteriores (por ejemplo, DX 100 y DX 350), que están patentados. Hilti posee patentes sobre las pistolas grapadoras en la Comunidad que han expirado o deben expirar entre 1986 y 1996, en función de los países y las características patentadas de que se trate. En la CEE, Hilti obtuvo, asimismo, patentes para determinadas grapas en todos los Estados miembros, salvo en Dinamarca. Dichas patentes expiraron en 1988. Sin embargo, esta protección no ha impedido a distintos fabricantes producir una gama de grapas de características aparentemente similares para su uso en pistolas grapadoras Hilti, así como de otros fabricantes. Los cartuchos metálicos utilizados

antes del lanzamiento de las cartucheras para pistolas grapadoras semiautomáticas no estaban patentados y existían diversos proveedores de los mismos. En cambio, la cartuchera de 10 disparos creada por Hilti para su uso en el modelo DX 350 fue patentada en todos los Estados miembros. En la actualidad se utiliza en otros modelos, sobre todo, el DX 450. En Grecia, estas patentes expiraron en 1983 y en Alemania en 1986; en los demás Estados miembros expiraron entre 1988 y 1989.

15 En el Reino Unido, la patente original concedida con arreglo a la Ley de Patentes de 1949 habría expirado normalmente al cabo de 16 años, es decir, en julio de 1984. La Ley de Patentes de 1977 amplió a 20 años la vigencia de todas las patentes nuevas y ya constituidas para armonizar el plazo con el de las patentes existentes en el resto de la CEE. Así, la patente sobre cartucheras debía expirar en julio de 1988. Todas las patentes cuya vigencia ha sido ampliada en virtud de dicha Ley están sometidas, durante la prórroga del período de vigencia, a una «licencia de derecho». A falta de acuerdo entre el cedente y el concesionario, el organismo británico competente sobre las patentes y marcas comerciales (Interventor de Patentes) establece las condiciones de la licencia. Además de la protección por vía de patente, Hilti sostiene que, en el Reino Unido, el diseño de las cartucheras sin cartuchos puede hacerse acreedor de la protección derivada de la Ley británica sobre derechos de propiedad intelectual sobre diseños.

Valoración jurídica que la Comisión realiza en su Decisión

A. *El comportamiento de Hilti*

16 Por lo que se refiere al comportamiento de Hilti, la Comisión alega que:

— Hilti siguió la política de suministrar cartucheras a algunos usuarios finales o distribuidores (como las empresas de alquiler de material) tan sólo cuando dichos artículos se adquirían con el necesario complemento de grapas (vinculación de las cartucheras y las grapas).

— Hilti trató también de bloquear la venta de grapas de la competencia mediante una política de reducción de los descuentos en los pedidos de cartuchos sin grapas. Siempre según la Comisión, la reducción de descuentos se debía, sobre todo, al hecho de que el cliente estaba adquiriendo productos de la competencia.

— Hilti ejerció presión sobre sus distribuidores independientes, sobre todo en los Países Bajos, para que no sirviesen determinados pedidos para exportación, especialmente al Reino Unido.

— Hilti siguió la política de no suministrar cartuchos a fabricantes independientes de grapas, especialmente a las partes coadyuvantes.

— Hilti empleó prácticas dilatorias en la concesión de licencias de patente, que podían obtenerse en el Reino Unido en forma de licencias de derecho desde 1984 y que fueron solicitadas por las partes coadyuvantes, intentando fijar los cánones por un importe tan elevado que eran virtualmente disuasorios.

— La demandante admitió haber seguido la política de negarse a suministrar cartucheras, incluso a sus clientes tradicionales, cuando consideraba que las cartucheras por las que había recibido pedidos podían venderse a fabricantes independientes de grapas.

— La demandante reconoció que se negaba a cumplir con la garantía de sus herramientas cuando las grapas utilizadas no habían sido fabricadas por Hilti.

— Y, por último, siempre según la Comisión, la demandante aplicó medidas selectivas y discriminatorias dirigidas contra sus competidores y los clientes de éstos, normalmente en forma de rebajas selectivas u otras ventajas.

B. *Consecuencias económicas de este comportamiento*

17 Según la Decisión, Hilti consiguió con esta política comercial reducir la penetración en el mercado de los fabricantes independientes de grapas y cartucheras que deseaban vender estos productos para las pistolas grapadoras Hilti. Hilti pudo así cobrar precios muy diferentes en los mercados de los diversos Estados miembros y aplicar márgenes de beneficio muy grandes en sus diferentes productos.

C. *El mercado de referencia*

18 Según la Decisión, los mercados de productos que hacen al caso son los siguientes:

a) El de las pistolas grapadoras.

b) El de las cartucheras compatibles con los aparatos Hilti.

c) El de las grapas compatibles con los aparatos Hilti.

Constituyen, a juicio de la Comisión, mercados separados, puesto que, aun siendo interdependientes, las pistolas grapadoras, las cartucheras y las grapas responden a factores de oferta y demanda diferentes.

El mero hecho de que existan fabricantes independientes de grapas y cartucheras que no producen pistolas grapadoras muestra que estos artículos responden a factores de oferta diferentes. Más aún, algunos fabricantes de pistolas grapadoras dependen de productores independientes de grapas y cartucheras para el abastecimiento, al menos en parte, de algunos de sus productos. Algunos fabricantes independientes de grapas también suministran grapas a los fabricantes de pistolas grapadoras. Finalmente, desde el punto de vista de la demanda, debe hacerse constar que la compra de una pistola grapadora constituye una inversión que, con una utilización normal, se amortiza a plazo relativamente largo. Las cartucheras y gra-

pas constituyen, en cambio, un gasto corriente para los usuarios y se compran a medida que se necesitan. Las pistolas grapadoras y sus cartucheras y grapas no se compran juntas.

Según la Decisión, los aparatos de Hilti no forman parte del mercado general de sistemas de fijación para la industria de la construcción, por las siguientes razones:

— Desde el punto de vista de la oferta, la Comisión subraya que los distintos tipos de sistemas de fijación se fabrican generalmente mediante tecnologías totalmente diferentes, atendiendo a factores de oferta diferentes y en empresas diferentes.

— Desde el punto de vista de la demanda, la Comisión considera que, si los sistemas de fijación accionados mediante pólvora y otros métodos de fijación formasen parte del mismo mercado, unos aumentos (o disminuciones) pequeños pero apreciables en el precio de las pistolas grapadoras, las grapas o las cartucheras deberían provocar necesariamente un claro desplazamiento de la demanda hacia (o desde) métodos de fijación alternativos. Ahora bien, para los productos de que se trata, la elasticidad de la demanda en relación con los precios de los diferentes sistemas de fijación no llega a ser tal que todos formen parte del mismo mercado. De hecho, no se ha observado desplazamiento alguno de la demanda a pesar de las prácticas de Hilti. En efecto, los sistemas de fijación accionados mediante pólvora presentan determinadas características que los diferencian, a veces radicalmente, de los demás métodos de fijación que se tienen en cuenta a la hora de escoger el método de fijación que se utilizará para un trabajo específico en una obra concreta.

Siempre según la Decisión, debido a la gran cantidad de factores que cuentan al escoger el método de fijación que se utilizará y a las grandes diferencias que existen entre las características (económicas, jurídicas o técnicas) de los sistemas de fijación accionados mediante pólvora y de otros métodos de fijación, es imposible considerar que todos forman parte del mismo mercado de referencia. La selección del método de fijación más adecuado para cada caso se realiza en función de la aplicación específica prevista para una obra concreta (habida cuenta de que las consideraciones técnicas, jurídicas y económicas pueden variar según las aplicaciones y las obras de que se trate).

El ámbito territorial del mercado de pistolas grapadoras y de grapas y cartucheras compatibles con Hilti es la totalidad de la CEE, según la Decisión, pues, al no existir barrera artificial alguna, dichos productos pueden transportarse por toda la CEE sin excesivos costes de transporte.

D. *La posición dominante*

19 Basándose en lo que se acaba de exponer sobre los mercados de referencia y en los argumentos que siguen, la Comisión considera que Hilti ocupa una posición dominante en dichos mercados. La Decisión indica, a este respecto, que la cuota de Hilti en el mercado comunitario de pistolas grapadoras es aproximadamente de un 55 % de las ventas. En cuanto a las cartucheras y grapas en general, la Comisión considera que la cuota de mercado de Hilti en la CEE es como mínimo igual a la indicada para las pistolas grapadoras. Según la Decisión, la cuota de Hilti en el mercado comunitario de grapas y cartucheras compatibles con sus aparatos es superior a la que tiene en el mercado de grapas y cartucheras en general.

Hilti tiene además otras ventajas que, según la Decisión, le ayudan a reforzar y mantener su posición en el mercado de pistolas grapadoras. Pueden citarse, entre otras, ciertas innovaciones técnicas ventajosas protegidas por patentes, una fuerte posición en investigación y desarrollo y un sistema de distribución en la CEE sólido y bien organizado. A esto hay que sumar el hecho de que las prácticas comerciales de Hilti son buena prueba de su capacidad para actuar en los mercados de que se trata de una manera independiente y sin preocuparse por la reacción de los competidores o de los clientes.

Según la Decisión, Hilti ha abusado de esta posición dominante al aplicar todas los prácticas que se describen en ella.

E. *La justificación objetiva*

20 Según la Decisión, no existe justificación objetiva para el comportamiento de Hilti. En cuanto a la preocupación por la seguridad que Hilti alegaba, la Decisión subraya que, si efectivamente estaba preocupada por la seguridad, lo que debería ha-

ber hecho Hilti era plantear el tema a las autoridades competentes británicas y solicitar a éstas que actuaran contra los productores independientes cuyos productos le pareciesen peligrosos. En consecuencia, opina, no puede decirse que el comportamiento de Hilti estuviera motivado únicamente por su preocupación por la seguridad y el buen funcionamiento de sus pistolas grapadoras y por el empleo de productos consumibles que satisficieran las normas.

21 Al adoptar la Decisión objeto del litigio, la Comisión difundió el 24 de diciembre de 1987 un comunicado de prensa en el que se ofrecía un resumen de la misma.

En dicho comunicado figuraba, entre otros, el siguiente párrafo: «Este modo de actuar supone una grave infracción de las normas sobre la competencia, ya que se trataba con él de excluir del mercado a nuevos competidores de pequeño tamaño y de privar a los consumidores de la posibilidad de elegir entre varios vendedores. Suponía una tentativa de Hilti de reforzar su posición, que ya era dominante, y le permitía, de hecho, practicar precios muy diferentes en los distintos Estados miembros. En consecuencia, se ha considerado apropiado imponer una multa que sirva de ejemplo» *(traducción no oficial).*

El procedimiento ante el Tribunal de Justicia y el Tribunal de Primera Instancia

22 Una primera parte de la fase escrita del procedimiento se desarrolló ante el Tribunal de Justicia, que mediante auto de 15 de noviembre de 1989 atribuyó el asunto al Tribunal de Primera Instancia, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 3 y en el artículo 14 de la Decisión del Consejo, de 24 de octubre de 1988, por la que se crea un Tribunal de Primera Instancia.

Mediante escritos presentados respectivamente el 2 y el 12 de agosto de 1988, Bauco y Profix solicitaron intervenir en el asunto en apoyo de las pretensiones de la parte demandada. Mediante auto de 4 de diciembre de 1989 el Tribunal de Primera Instancia admitió la intervención de Bauco y Profix.

Mediante auto de 4 de abril de 1990 (Rec. p. II-163), el Tribunal de Primera Instancia acogió la petición de confidencialidad presentada por la demandante en

relación con la mayor parte de los elementos informativos cuya confidencialidad se había solicitado.

Las partes coadyuvantes, Bauco y Profix, presentaron los motivos en los que basaban sus pretensiones el 18 y el 10 de septiembre de 1990, respectivamente. La Comisión y Hilti presentaron sus observaciones sobre los escritos de las partes coadyuvantes el 23 de octubre y el 13 de noviembre de 1990 respectivamente.

Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Segunda) decidió iniciar la fase oral sin previo recibimiento a prueba.

Pretensiones de las partes

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

— Anule la Decisión.

— Anule la multa.

— En caso de confirmar total o parcialmente la Decisión, reduzca a cero la cuantía de la multa.

— Condene en costas a la parte demandada.

La Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la parte demandante.

Banco (UK) Ltd., parte coadyuvante en apoyo de la Comisión, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene a la parte demandante al pago de las costas en que hubiere incurrido dicha parte coadyuvante.

Profix Distribution Ltd., parte coadyuvante en apoyo de la Comisión, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene a la parte demandante al pago de las costas en que hubiere incurrido dicha parte coadyuvante.

Cuestiones previas

Alegaciones de las partes

24 Junto a los motivos que aduce para la desestimación del recurso, la parte demandada ha suscitado la cuestión de si procede declarar la inadmisibilidad de algunas de las alegaciones contenidas en el recurso de la parte demandante, dado que —según la Comisión— suponen una retractación de puntos que Hilti había reconocido de modo expreso en el curso del procedimiento administrativo o se refieren a temas que Hilti no había planteado a la Comisión en dicho procedimiento.

25 La parte demandada formula la cuestión de este modo: «Un demandante que, con arreglo al artículo 173 del Tratado CEE, haya presentado recurso contra una Decisión de la Comisión en materia de competencia, ¿tiene derecho a invocar ante el Tribunal de Justicia cuestiones y argumentos que no se plantearon en el curso del procedimiento administrativo o a retractarse de los puntos de hecho y de derecho que había reconocido en dicho procedimiento?»

26 Según la Comisión, los puntos que había reconocido previamente la demandante y las nuevas alegaciones que ahora presenta se refieren a los siguientes extremos:

1) Si, en el supuesto de que Hilti ocupe una posición dominante, algunas de sus prácticas constituyen o no un abuso a efectos del artículo 86 del Tratado.

2) Si las prácticas cuya existencia reconoció Hilti han afectado al comercio entre los Estados miembros, a tenor del artículo 86 del Tratado.

3) La determinación del ámbito territorial del mercado de referencia.

27 A este respecto, la Comisión empieza citando el escrito de respuesta de Hilti al pliego de cargos, que decía, en relación con este asunto, lo siguiente:

«En el supuesto de que Hilti tuviera una posición dominante en el mercado —supuesto que se toma como base en las líneas que siguen únicamente en beneficio de la argumentación—, Hilti no niega que su actuación al recurrir a algunas de las prácticas comerciales de las que se le acusa habría supuesto una infracción del artículo 86 del Tratado CEE.

Concretamente, Hilti reconoce que (en dicho supuesto) las prácticas que se indican a continuación habrían significado una infracción por su parte del artículo 86 del Tratado CEE:

— La negativa de Hilti GB, en algunos casos aislados, a suministrar a sus clientes cartucheras sin grapas.

— La decisión de Hilti GB de conceder, por norma, descuentos especiales por la compra de cartucheras y grapas [...].

— La negativa de Hilti GB a suministrar a sus clientes cartucheras destinadas a Eurofix o Bauco.

— La petición de Hilti en noviembre de 1981 a sus distribuidores independientes en exclusiva dentro de la Comunidad de que no suministraran a clientes del Reino Unido cartucheras destinadas a Eurofix.

— La discriminación que Hilti GB practicaba con respecto a empresas de alquiler de material y a otros comerciantes, dividiéndolos en "privilegiados" y "no privilegiados", con arreglo a criterios que no eran suficientemente objetivos, no se aplicaban de manera uniforme y no se comunicaban a los clientes.

— La negativa de Hilti a cumplir con la garantía de sus aparatos cuando se hubieran utilizado en ellos productos consumibles de otros fabricantes.

— La discriminación que Hilti practicaba con respecto a sus clientes al no tratarlos siempre de acuerdo con los criterios objetivos de concesión de descuentos que Hilti seguía en los diferentes Estados miembros.

[...]

Hilti reconoce que la razón por la cual se cometieron estas infracciones, es decir, la de garantizar la seguridad y el buen funcionamiento de sus sistemas DX, no es

una justificación suficiente para dichas prácticas (desde el punto de vista del Derecho comunitario de la competencia), ya que éstas no eran el medio menos restrictivo posible para alcanzar el objetivo que pretendían.»

28 Según la Comisión, Hilti niega en su recurso haber incurrido en abuso de posición dominante, y esto significa que se retracta de lo que había reconocido previamente en las frases que se acaban de citar.

29 En cuanto al segundo punto —el afectar al comercio entre los Estados miembros—, la Comisión afirma que durante el procedimiento administrativo Hilti no discutió en ningún momento sus conclusiones sobre este tema. Según la Comisión, Hilti, al reconocer que si hubiera ocupado una posición dominante habría infringido el artículo 86 del Tratado, admitió implícitamente que su comportamiento afectaba, al menos en potencia, al comercio entre los Estados miembros.

30 Por lo que se refiere al tercer punto —la determinación del ámbito territorial del mercado—, la Comisión subraya que Hilti no discutió en el curso del procedimiento administrativo la opinión de la Comisión de que el ámbito territorial del mercado que hacía al caso era la Comunidad entera.

31 La Comisión sostiene que no se debe permitir a la demandante presentar, en un recurso basado en el artículo 173 del Tratado, argumentos de fondo que no había alegado en el curso del procedimiento administrativo que culminó con la adopción de la Decisión impugnada. Según la Comisión, lo mismo puede decirse, *a fortiori*, de los puntos que la demandante reconoció expresamente en el procedimiento administrativo y de los que pretende ahora retractarse. La Comisión cita, a este respecto, las conclusiones del Abogado General Sr. Warner en el asunto Distillers Company/Comisión (sentencia del Tribunal de Justicia de 10 de julio de 1980, 30/78, Rec. p. 2229), así como la sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de julio de 1988, Francia/Comisión (102/87, Rec. p. 4067).

32 Sobre este punto, la demandante afirma en su escrito de réplica que «para disipar todas las dudas, [ella] confirma lo que ya admitió tal como se recoge en su escrito de respuesta al pliego de cargos».

33 Sin embargo, la demandante continúa sosteniendo que los efectos de sus prácticas, que de hecho sólo afectaron a las partes coadyuvantes en el presente procedimiento, no pueden haber constituido un abuso, dado que estaban objetivamente justificados por consideraciones de seguridad. La demandante subraya, además, que la Comisión no ha aportado prueba alguna que demuestre que su comportamiento para con las partes coadyuvantes produjera efectos más amplios. A pesar de ello, admite que dichas prácticas podían producir consecuencias adicionales y que, por esta razón, no constituían el medio menos restrictivo de cumplir su deber de diligencia en tanto que fabricante.

Valoración jurídica

34 Este Tribunal observa que la argumentación de la Comisión se divide en dos partes, la primera, referida a la cuestión de si procede declarar la inadmisibilidad de determinadas alegaciones presentadas por la demandante, dado que intentan desdecir puntos que Hilti había reconocido expresamente como ciertos en el curso del procedimiento administrativo, y la segunda, referida a la cuestión de si procede también declarar la inadmisibilidad de otras alegaciones en que se apoya la demandante, dado que Hilti no las adujo en el curso de dicho procedimiento administrativo.

35 Respecto a la primera parte de la argumentación de la Comisión, procede señalar que durante las fases escrita y oral del presente procedimiento, tanto ante el Tribunal de Justicia como ante el Tribunal de Primera Instancia, la parte demandante ha confirmado expresamente lo que había reconocido en el curso del procedimiento administrativo. Por tanto, esta parte de la argumentación de la Comisión ha quedado sin objeto. Sin embargo, conviene precisar que en el curso del procedimiento administrativo Hilti no reconoció expresamente las afirmaciones de la Comisión en el sentido de que el comportamiento de Hilti podía afectar al comercio entre los Estados miembros ni la delimitación que aquélla realizaba del ámbito territorial del mercado que debía tomarse en consideración. El hecho de que Hilti reconociera

que efectivamente había «infringido el artículo 86» si se partía del supuesto de que ocupaba una posición dominante en el mercado, pero sin expresar su punto de vista sobre los problemas relacionados con la delimitación del ámbito territorial del mercado ni sobre los efectos de su comportamiento sobre el comercio entre los Estados miembros, no puede interpretarse como un reconocimiento implícito por su parte de la exactitud de las afirmaciones hechas por la Comisión y no puede, por tanto, vincularla en el ejercicio posterior de sus derechos de defensa.

36 Por lo que se refiere a la segunda parte de la argumentación de la Comisión, es preciso recordar que el Reglamento nº 17, antes citado, y el Reglamento nº 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 nº 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62; en lo sucesivo, «Reglamento nº 99»), regulan, entre otros extremos, los derechos y deberes de las empresas en el marco del procedimiento administrativo previsto por el Derecho comunitario de la competencia. El apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 dispone: «Antes de tomar las decisiones previstas en los artículos [...], la Comisión dará a las empresas y a las asociaciones de empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista en relación con las reclamaciones estimadas por la Comisión». Según el apartado 4 del artículo 2 del Reglamento nº 99, al tiempo que comunica los cargos, la Comisión fijará el plazo «dentro del cual las empresas y las asociaciones de empresas tendrán la facultad de poner en conocimiento de aquélla sus puntos de vista».

37 En lo relativo al alcance de estas disposiciones, se debe subrayar que no es posible interpretarlas en el sentido de que obligan a la empresa interesada a responder al pliego de cargos que se le envíe, ni siquiera poniéndolas en relación con el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 99, que establece: «Las empresas y las asociaciones de empresas expondrán por escrito, y en el plazo establecido, su punto de vista sobre las quejas [léase cargos] presentadas contra ellas».

38 Además, ninguno de estos dos Reglamentos, ni por supuesto ningún principio general del Derecho comunitario, obliga a las empresas interesadas a algo más que a facilitar a la Comisión las precisiones de hecho, en forma de datos o de documentación, que ésta les solicite en virtud del artículo 11 del Reglamento nº 17. A pesar

de que ambos Reglamentos parecen basarse en la presunción de que las empresas prestarán su colaboración, colaboración que resulta deseable desde el punto de vista del respeto del Derecho de la competencia, no puede deducirse de ello, ante la inexistencia de base legal expresa, obligación alguna de responder al pliego de cargos. Es preciso añadir que, al menos sin una base legal expresa, sería difícil conciliar una obligación semejante con el principio, fundamental en el Derecho comunitario, de respeto del derecho de defensa. La tesis que defiende la Comisión dificultaría, en la práctica, la presentación de recursos ante el Juez comunitario por parte de las empresas que no hubieran respondido a un pliego de cargos por la razón que fuere.

39 De lo anterior se sigue que procede desestimar la segunda parte de la argumentación de la demandada.

40 Una vez desestimada la argumentación de la parte demandada, se debe subrayar que Hilti niega categóricamente haber infringido el artículo 86 del Tratado mediante la aplicación de medidas dilatorias a la concesión de licencias de derecho de las patentes de Hilti, legalmente exigibles, o mediante la práctica de políticas selectivas y discriminatorias dirigidas contra sus competidores o contra los clientes de éstos (puntos 5 y 7 del artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión recurrida).

Sobre el fondo

41 En apoyo de sus pretensiones, la parte demandante ha presentado cuatro motivos: primero, que la Comisión ha incumplido su deber de aportar pruebas jurídicamente suficientes de los hechos y valoraciones en los que basa su Decisión; segundo, la infracción del artículo 86 del Tratado; tercero, la infracción del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, ya que la multa que se le ha impuesto es, en todo caso, excesiva; y, cuarto, la infracción del artículo 190 del Tratado, por ser errónea la motivación de la Decisión en lo referente a la multa.

Primer motivo: insuficiencia de pruebas

42 La demandante alega que la Decisión se basa casi exclusivamente en afirmaciones que no están apoyadas por prueba alguna. Según la demandante, pese a que el Derecho comunitario le obliga a hacerlo, la Comisión se ha mostrado incapaz de aportar pruebas sobre cada uno de los puntos en que consideraba que existía una infracción del artículo 86. Así, alega, la Comisión no ha logrado reunir los datos pertinentes y no ha analizado las pruebas que le presentó la demandante.

43 La Comisión replica a este argumento que su Decisión está basada en pruebas suficientes con arreglo a Derecho.

44 Este Tribunal de Primera Instancia advierte que, con este motivo, la demandante pone en tela de juicio todo el contenido del debate sobre la aplicación del artículo 86 del Tratado en el caso de autos por parte de la Comisión. En consecuencia, no es posible examinar dicho argumento independientemente del examen sobre el fondo del asunto. Es jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia que corresponde a la Comisión aportar pruebas suficientes de todos los hechos en que basa su Decisión. Así pues, la cuestión es si la Comisión, al adoptar la Decisión recurrida, disponía de pruebas suficientes para demostrar que los datos en que se basaba eran exactos y que sus afirmaciones estaban debidamente fundamentadas. El motivo de la demandante, según el cual la Comisión ha sido incapaz de aportar la prueba que le incumbía al recaer sobre ella la carga de la prueba, no puede, por tanto, ser examinado aisladamente.

Segundo motivo: infracción del artículo 86

45 Este motivo consta de tres partes:

— La demandante sostiene que no ocupa una posición dominante en el mercado común ni en una parte sustancial del mismo a efectos del artículo 86.

— Aunque admite que determinados aspectos de su comportamiento podrían constituir un abuso si efectivamente ocupara una posición dominante, la demandante opina que su comportamiento, dirigido a limitar las ventas de grapas producidas por las partes coadyuvantes, no puede calificarse de abuso, en la medida en que tenía un interés legítimo en limitar el uso de estas grapas en sus pistolas grapadoras.

— Según la demandante, sus prácticas comerciales no han afectado ni podían afectar al comercio entre los Estados miembros a tenor del artículo 86.

46 Para valorar la fundamentación de este motivo, el examen del Tribunal de Primera Instancia debe centrarse, por consiguiente, en tres puntos. En primer lugar, es necesario averiguar la posición que la demandante ocupaba en el mercado, lo que exige determinar previamente el mercado de productos que hace al caso y su ámbito territorial. En segundo lugar, el Tribunal de Primera Instancia debe verificar si el comportamiento del que se acusa a Hilti era ilegal, teniendo en cuenta, especialmente, la justificación objetiva que ésta invoca. En tercer lugar, el Tribunal de Primera Instancia debe pronunciarse sobre los efectos de dicho comportamiento sobre el comercio entre los Estados miembros.

La posición dominante

47 En la primera parte de su motivo basado en la infracción del artículo 86 del Tratado, la demandante comienza por impugnar la definición que da la Decisión del mercado de productos que hace al caso y del ámbito territorial del mismo, y descarta, a continuación, los motivos que llevaron a la Comisión a concluir que ocupaba una posición dominante.

El mercado de referencia

Argumentos de las partes

48 La demandante alega que la Comisión ha definido incorrectamente el mercado de productos que hace al caso. Con vistas a demostrar que dicho mercado no está

constituido, como se indica en la Decisión, por tres mercados separados, a saber, el de pistolas grapadoras, el de cartucheras (y cartuchos) y el de grapas, la demandante sostiene que todos estos componentes deben considerarse partes de un conjunto indivisible. La demandante se basa, a este respecto, en dos informes fechados en 1986 y 1987, elaborados por los profesores S. Klee y T. Seeger, ingenieros especialistas en mecánica de materiales, de la Technische Hochschule de Darmstadt, que versan sobre la interdependencia de los elementos que integran los sistemas de fijación accionados mediante pólvora. Dichos informes llegan a la conclusión de que «si los criterios que los componentes del sistema deben satisfacer no están íntegramente regulados por normas y reglas generales obligatorias, no pueden intercambiarse componentes del sistema, de distinto origen, sin que las características del mismo resulten afectadas». La demandante ha presentado, también, unos estudios similares realizados por ingenieros británicos que llegaban a las mismas conclusiones.

Según la demandante, la Comisión ha actuado erróneamente al basarse en un solo criterio, la elasticidad cruzada de los precios, para definir el mercado que hace al caso. El hecho de que la Comisión se haya basado en este único criterio es contrario, a su juicio, a la teoría y a la práctica económicas e incluso a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. Además, la propia Comisión no ha aplicado en realidad este criterio, al no haber medido el grado de sustituibilidad económica.

49 Por lo que se refiere a la sustituibilidad de la demanda, la demandante alega que existe una relación de sustituibilidad económica entre los sistemas de fijación accionados mediante pólvora y algunos sistemas de fijación técnicamente equiparables. En apoyo de esta tesis, la demandante recuerda que, para cada aplicación de los sistemas de fijación accionados mediante pólvora, han coexistido durante muchos años dichos sistemas y otros diferentes (especialmente el de taladro y atornillado), disponiendo cada uno de ellos de una importante cuota de mercado.

50 La demandante indica, también, que, además del precio del producto, pueden ser igualmente importantes para el usuario otras características competitivas, como por ejemplo, el servicio anterior y posterior a la venta, la disponibilidad inmediata, etc. Aunque la inclusión de varios productos diferentes en un mismo mercado presupone invariablemente que existe una elasticidad cruzada de precios entre ellos, no

es posible, en economía aplicada, utilizar la elasticidad cruzada de precios como único criterio de definición del mercado que hace al caso, sin tener en cuenta la elasticidad cruzada de la demanda respecto a otras características competitivas.

51 La parte demandante alega que, mediante la presentación por su parte de un estudio econométrico del profesor Albach, de la Universidad de Bonn, al que la Comisión se refirió en el apartado 73 de su Decisión, ha demostrado que existe un importante grado de elasticidad cruzada de precios entre las ventas de los siguientes productos: en primer lugar, entre las ventas de grapas para sistemas de fijación accionados mediante pólvora, por una parte, y las ventas de traviesas (tacos), por otra; en segundo lugar, entre las ventas de pistolas grapadoras, por una parte, y las de perforadoras de percusión, por otra; y en tercer lugar, entre las ventas de traviesas (tacos), por una parte, y las de pistolas grapadoras, por otra. En su opinión, la Comisión no ha justificado las críticas que expresó en la Decisión contra el método y las afirmaciones del profesor Albach. Además, un nuevo análisis efectuado, a petición de Hilti, por el profesor Yarrow, de la Universidad de Oxford, basado en un estudio de mercado elaborado por una institución independiente, el Rosslyn Research, ha permitido demostrar claramente ahora que los sistemas alternativos, que pueden sustituirse entre sí para diferentes aplicaciones, están en competencia los unos con los otros.

52 La parte demandante, al mismo tiempo que reconoce que en 1982 poseía una patente sobre las cartucheras, sostiene que la posición que ocupaba en el mercado de cartucheras compatibles con sus aparatos no le daba un poder que sobrepasara el derivado de su cuota de mercado en el mercado general de sistemas de fijación accionados mediante pólvora. Por regla general, indica, una posición fuerte o incluso un monopolio en el campo de las cartucheras no da a un fabricante un poder superior al que se deriva de su cuota de mercado en el mercado general de sistemas de fijación accionados mediante pólvora, en la medida en que el sistema integrado por la unión de todos estos componentes puede ser reemplazado fácilmente por otro sistema de fijación. Según alega la demandante, éste es precisamente el caso de los productos que ella fabrica, ya que vende sus pistolas grapadoras a un precio que no impide al usuario final profesional cambiar de producto. Así, el precio neto medio en el Reino Unido para un usuario final de la pistola grapadora Hilti más utilizada en dicho país era, en 1988, de 225 UKL. El coste total de los productos consumibles Hilti necesarios para 1.200 fijaciones equivale al precio de una pistola grapadora. Por término medio, el gasto de dos meses en cartuchos y grapas de un usuario final iguala a su inversión en una pistola grapadora. En una situación así, los usuarios finales habrían podido reaccionar de un modo muy rá-

pido si la demandante hubiera intentado en cualquier momento explotar su posición en materia de patentes, pasando a utilizar otro sistema de fijación accionado mediante pólvora o bien un sistema de fijación de otro tipo. De lo anterior se deduce, según la demandante, que el mercado que hace al caso no puede definirse correctamente diciendo que sólo incluye las cartucheras o grapas compatibles con los aparatos Hilti. En conclusión, la parte demandante opina que este mercado, correctamente definido, comprende todos los sistemas de fijación que pueden sustituir para cada aplicación a los sistemas de fijación accionados mediante pólvora y, en especial, los sistemas de taladro y atornillado.

53 Volviendo al tema de la sustituibilidad de la oferta, la demandante alega que la tecnología general de fabricación de taladradoras eléctricas (sistemas de taladro y atornillado) no es muy distinta de la tecnología empleada en la fabricación de pistolas grapadoras. Según ella, los elementos de fijación de ambos sistemas se asemejan en las funciones que desempeñan y en el material de que están hechos. De entre los competidores de la demandante, las empresas Bosch, AEG, Hitachi y Black & Decker son las únicas que no suministran a la vez taladradoras eléctricas y pistolas grapadoras. Todas las demás empresas del ramo se definen a sí mismas, del mismo modo que la demandante, como suministradoras de sistemas de fijación para la construcción en general. En cuanto a las cartucheras y grapas, la demandante alega que cualquier fabricante con experiencia en la fabricación de clavos o tornillos especiales está preparado para fabricar sin dificultad las grapas utilizadas en los sistemas de fijación accionados mediante pólvora. La fabricación de las cartucheras para sistemas de fijación accionados mediante pólvora es, según la demandante, una actividad básica para cualquier fabricante de cartucheras. Aunque en la Comunidad sólo existen tres fabricantes importantes de cartucheras para sistemas de fijación accionados mediante pólvora, es preciso tener en cuenta que los costes de transporte son relativamente bajos, de modo que es fácil procurarse las cartucheras fuera de la Comunidad. Según la demandante, las condiciones de la oferta de los demás sistemas de fijación para la construcción no son tan diferentes como para significar, para quienes los fabrican, un serio obstáculo si quisieran introducirse en el mercado de los sistemas de fijación accionados mediante pólvora.

54 En su respuesta a estos argumentos, la Comisión comienza exponiendo unas afirmaciones anteriores de Hilti relativas a los mercados de referencia. Así, la Comisión cita una carta de Hilti de 23 de marzo de 1983, en la que ésta respondía a las preguntas que la Comisión le había formulado tras la presentación de la denuncia de Eurofix; en ella se lee que existen «al menos dos mercados diferentes por lo que se refiere a las grapas y a los cartuchos, además del mercado de pistolas grapado-

ras». La Comisión alega que estas afirmaciones constituyen la mejor prueba del modo en que la propia Hilti percibía los mercados en los que operaba en aquella época.

55 La Comisión sostiene que, al considerar la elasticidad cruzada de precios como una síntesis de todos los factores que hacen que pueda o no afirmarse que dos productos diferentes pertenecen a un mismo mercado de referencia, se ha limitado a aplicar un criterio que tanto ella misma como el Tribunal de Justicia vienen aplicando reiteradamente desde hace muchos años. A este respecto, la Comisión se remite a las sentencias del Tribunal de Justicia de 21 de febrero de 1973, Europemballage y Continental Can/Comisión (6/72, Rec. p. 215), por lo que se refiere a la sustituibilidad de la oferta, y de 14 de febrero de 1978, United Brands/Comisión (27/76, Rec. p. 207), por lo que se refiere a la sustituibilidad de la demanda.

56 La Comisión sostiene que la sustituibilidad económica entre los diferentes sistemas de fijación es relativamente pequeña. El hecho de que varios sistemas hayan coexistido durante períodos muy largos se explica, a su juicio, porque para cada tipo de aplicación existe una amplia gama de situaciones, algunas de las cuales son intrínsecamente adecuadas para el empleo de cierto método de fijación, mientras que otras se prestan mejor a la utilización de otros métodos. Así resulta que, al comparar el uso de la pistolas grapadoras con la soldadura por puntos —ejemplo tomado del segundo informe del profesor Albach—, el umbral crítico es relativamente independiente del coste de los productos consumibles SFAP (sistemas de fijación accionados mediante pólvora). Otros ejemplos muestran también, a su juicio, que pequeños aumentos de precios, pero apreciables, de las productos consumibles SFAP no llegan a producir desplazamientos importantes en la elección de sistemas de fijación.

57 Según la Comisión, el hecho de que el análisis econométrico del profesor Albach no revele una elasticidad cruzada de precios no puede explicarse realmente, como alega la demandante, recurriendo a «cambios relativos simultáneos»; una explicación más natural es que los productos no compiten entre sí y pertenecen a mercados diferentes.

58 El mercado de referencia no es, por tanto, el que incluye todos los sistemas de fijación, sino más bien el de cartucheras y grapas compatibles con los aparatos Hilti.

59 Refiriéndose, concretamente, a la sustituibilidad de la oferta, la Comisión afirma que no es fácil la penetración en el mercado de nuevos oferentes de productos diferentes ni en el caso de los sistemas de fijación accionados mediante pólvora ni en el de los productos consumibles SFAP. Esto se debe, sobre todo, a que sería necesario resolver ciertos problemas técnicos y realizar grandes inversiones. Otro factor importante es el tiempo que debería transcurrir hasta que los nuevos oferentes pudieran introducirse en el mercado. En el caso de las cartucheras adaptadas a las pistolas Hilti, a estos factores generales se añadía una dificultad adicional, pues Hilti disponía de patentes para todos los países de la CEE y pretendía sacar partido de la protección que se concede a los derechos de propiedad intelectual.

60 La parte coadyuvante Bauco sostiene que el uso de pistolas grapadoras es una buena elección en cierto número de casos particulares, dadas las especiales características de estas herramientas.

61 Bauco alega, también, que no existe una elasticidad cruzada de precios entre, por una parte, las pistolas grapadoras y los productos consumibles para pistolas grapadoras, y, por otra, las herramientas y los productos consumibles usados en otros sistemas de fijación. El argumento de Hilti de que los sistemas de fijación accionados mediante pólvora son «sistemas técnicamente integrados» resulta insostenible, a su juicio, cuando se aplica a otros sistemas de fijación, lo que demuestra con claridad que los mercados de que se trata son precisamente los mercados separados de pistolas grapadoras, de grapas y de cartucheras para pistolas grapadoras. Los usuarios se ven obligados a utilizar sistemas Hilti de fijación accionados mediante pólvora, no sólo a causa de la inversión que supone la compra de una pistola grapadora sino también a causa de la superioridad técnica y práctica de los productos Hilti sobre todos los demás sistemas de fijación accionados mediante pólvora.

62 En cuanto a la sustituibilidad de la demanda, Bauco alega que, si como ocurre normalmente, la elección del consumidor se basa en la experiencia, sólo los cambios importantes en una característica dada tendrán efecto sobre esta elección. Según ella, un análisis detallado de todos los factores que influyen en la decisión de utilizar uno u otro sistema de fijación mostraría, probablemente, que los demás sistemas de fijación son alternativas decepcionantes para el usuario en gran número de casos.

63 La parte coadyuvante Profix se remite a los argumentos de la Comisión y ha alegado, además, en la vista oral, que el mercado de que se trata es el de las grapas o, más concretamente, el de las grapas compatibles con las pistolas grapadoras Hilti. Profix fabrica grapas y debe, por tanto, fabricar grapas compatibles con las pistolas grapadoras Hilti, como viene haciendo desde los años sesenta. Precisamente porque sólo fabrica grapas, sería inútil, por lo que a ella respecta, alegar que otros sistemas, como las taladradoras de percusión, pueden sustituir a los sistemas de fijación accionados mediante pólvora.

Valoración jurídica

64 En primer lugar, se debe señalar que, para determinar la posición que Hilti ocupa en el mercado, es preciso comenzar por definir el mercado de referencia, pues las posibilidades de competencia sólo pueden valorarse en función de las características de los productos de que se trate, en virtud de las cuales dichos productos son particularmente aptos para satisfacer necesidades constantes y no pueden sustituirse fácilmente por otros productos (sentencia del Tribunal de Justicia de 21 de febrero de 1973, Continental Can, 6/72, antes citada, apartado 32).

65 Para determinar, pues, si Hilti, como oferente de pistolas grapadoras y de productos consumibles para las mismas, tiene en el mercado de referencia un poder tal que le confiere una posición dominante a efectos del artículo 86, la primera cuestión que hay que dilucidar es si el mercado de referencia es el mercado constituido por todos los sistemas de fijación para la construcción o si los mercados de referencia son el de las pistolas grapadoras accionadas mediante pólvora y el de los productos consumibles para estos aparatos, es decir, las cartucheras y grapas.

66 El Tribunal de Primera Instancia considera que las pistolas grapadoras, las cartucheras y las grapas constituyen tres mercados específicos. Dado que las cartucheras y grapas se fabrican para una marca de pistolas grapadoras concreta, y los usuarios las adquieren también para una marca de pistolas grapadoras concreta, se debe concluir que existen mercados separados de cartucheras y de grapas compatibles con las pistolas grapadoras Hilti, tal como indicaba la Comisión en su Decisión (apartado 55).

67 Por lo que respecta más concretamente a las grapas, cuya utilización en los aparatos Hilti es un punto esencial del litigio, ha quedado establecido que desde los años sesenta existen fabricantes independientes —entre ellos las partes coadyuvantes— que producen grapas especiales para pistolas grapadoras. Algunos de estos fabricantes están especializados y sólo producen grapas, y algunos sólo grapas especiales para las pistolas grapadoras de la marca Hilti. Este hecho es por sí solo un importante indicio de la existencia de un mercado específico de grapas compatibles con las pistolas grapadoras Hilti.

68 La tesis de Hilti, según la cual las pistolas grapadoras, las cartucheras y las grapas deben considerarse como un todo indivisible, es decir, un «sistema de fijación accionado mediante pólvora», equivale en la práctica a permitir a los fabricantes de pistolas grapadoras que impidan la utilización en sus aparatos de productos consumibles que no sean de su misma marca. Ahora bien, 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 aparatos fabricados por otros, a menos que vulnere un derecho de patente u otros derechos de propiedad industrial o intelectual. Incluso en el supuesto de que, como indicaba la demandante, no puedan intercambiarse componentes de diverso origen sin que las características del sistema resulten afectadas, la solución al problema debería buscarse en la adopción de disposiciones legales o reglamentarias apropiadas y no en la adopción de medidas unilaterales por parte de los productores de pistolas grapadoras, medidas que, en definitiva, significan prohibir a los fabricantes independientes el desarrollo de su actividad principal.

69 Tampoco puede aceptarse el argumento de Hilti de que los aparatos y productos consumibles SFAP forman parte del mercado general de sistemas de fijación para

el sector de la construcción. El Tribunal de Primera Instancia ha llegado a la conclusión de que los sistemas de fijación accionados mediante pólvora se distinguen en varios aspectos importantes de los demás sistemas de fijación. Las características específicas de los sistemas de fijación accionados mediante pólvora, que se mencionan en el apartado 62 de la Decisión, son de tal naturaleza que hacen de ellos la elección obvia en cierto número de casos. De los autos se deduce, en efecto, que en muchos casos no existe otra alternativa adecuada ni para el obrero especializado que trabaja en la obra ni para el técnico al que se le encarga que decida por adelantado los métodos de fijación que se utilizarán en una situación dada.

70 El Tribunal de Primera Instancia considera que la descripción que la Comisión hizo de dichas características en su Decisión es lo suficientemente clara y convincente como para proporcionar una base jurídica sólida a las conclusiones que se derivaron de ella.

71 Estas conclusiones no dejan lugar a dudas sobre el hecho de que existe, en la práctica, todo un abanico de situaciones, algunas de las cuales son intrínsecamente adecuadas para el empleo de un sistema de fijación accionado mediante pólvora, mientras que otras se prestan mejor a la utilización de otro u otros sistemas de fijación. Como indica la Comisión, el hecho de que varios sistemas de fijación diferentes hayan continuado representando, cada uno de ellos y durante largos períodos, una buena parte de la demanda total en sistemas de fijación, demuestra que sólo existe una sustituibilidad relativamente escasa entre los diferentes sistemas de fijación.

72 En tales circunstancias, la Comisión tenía derecho a basar sus conclusiones en unos razonamientos que tuvieran en cuenta las características cualitativas de los productos en litigio.

73 Dichas conclusiones vienen corroboradas, además, por el análisis efectuado por el profesor Yarrow y por el estudio del instituto Rosslyn Research, antes citados, en la medida en que revelan que existe un gran número de usuarios de pistolas grapadoras que no veían una alternativa adecuada para sustituir el sistema de fijación

accionado mediante pólvora en circunstancias similares a las de la mayoría de los casos en los que se utilizaban de hecho las pistolas grapadoras.

74 Por lo demás, las pruebas aportadas por la demandante no son tales que puedan restar fuerza a las conclusiones a que llegó la Comisión.

75 Así, en primer lugar, se debe señalar que el análisis del profesor Yarrow y el estudio del instituto Rosslyn Research no demuestran —en contra de lo que pretenden— que exista un alto grado de sustituibilidad económica entre los productos de que se trata. En efecto, las preguntas formuladas a las empresas de construcción no sirven para dar una respuesta a la cuestión fundamental en este asunto, a saber, si unas diferencias pequeñas pero apreciables en el precio de las grapas pueden modificar la demanda de una manera apreciable. En un mercado que, como el del caso de autos, se caracteriza por descuentos muy importantes sobre el precio de catálogo, el mero hecho de que algunas de las personas interrogadas hayan mencionado en primer lugar como factor decisivo el precio, sin precisar la importancia de una eventual modificación de precios sobre la elección del método que usarían, no puede probar que la elasticidad cruzada de precios sea elevada.

76 En segundo lugar, se debe señalar que los análisis econométricos del profesor Albach sólo tienen en cuenta un factor, el precio, mientras que se deduce de los autos, y especialmente de los estudios realizados por el instituto Rosslyn Research, que la elección del consumidor depende, en buena medida, de factores que no pueden cuantificarse.

77 Procede, pues, declarar que el mercado que debe tenerse en cuenta para determinar la posición que Hilti ocupa en el mercado es el de las grapas destinadas a pistolas grapadoras Hilti.

78 Esta conclusión viene corroborada por la citada carta de Hilti a la Comisión, de 23 de marzo de 1983, en la que se expresaba la opinión de que existían mercados separados para las pistolas grapadoras, las cartucheras y las grapas. Aunque entonces no representaba una interpretación de la expresión «mercado de referencia» a efectos de la aplicación del artículo 86 del Tratado, el contenido de la carta es, sin embargo, bastante revelador de la visión comercial que la propia Hilti tenía de los mercados en los que operaba en aquella época. Hilti ha explicado que esta carta la preparó un Abogado de la empresa, en colaboración con un Asesor Jurídico externo y con el directivo responsable del producto al que afectaba el tema. Así pues, la carta fue redactada por personas de las que se puede dar por supuesto que conocían bien la empresa y las actividades que ésta desarrollaba.

El ámbito territorial del mercado

Argumentos de las partes

79 Por lo que se refiere a la delimitación del ámbito territorial del mercado de que se trata, la demandante alega que, además de los gastos de transporte, existen otros aspectos de la distribución de productos para sistemas de fijación accionados mediante pólvora que dan lugar a diferencias en la situación del mercado en los distintos Estados miembros. Así, el profesor Albach ha indicado que existen considerables diferencias entre los Estados miembros en la valoración que tradicionalmente se hace de algunos productos y sistemas de construcción o de fijación. Según la demandante, el que existan diferencias de precios entre los diferentes mercados no es un indicio, y menos aún una prueba, de la existencia de barreras artificiales levantadas por las empresas que comercian en el interior de la Comunidad. En cuanto a los precios que Hilti cobra en los diferentes Estados miembros, la demandante considera que éstos son, en realidad, un reflejo de las diferencias en la estructura comercial de tales mercados. Por otra parte, es un error, a su juicio, comparar los precios más altos y los más bajos: lo único sensato sería comparar los precios medios de venta que cobran las diferentes organizaciones comerciales de Hilti para toda su gama de productos.

80 La Comisión, por su parte, afirma —sobre el fondo del asunto— que cabía suponer que las grandes diferencias de precios observadas darían lugar a un comercio paralelo entre los mercados nacionales. Por lo que se refiere al argumento de Hilti sobre la necesidad de distribuidores especializados, la Comisión replica que, incluso para productos como los automóviles, que requieren unos puntos de venta

muy especializados, el mercado que se toma en consideración, desde la perspectiva del fabricante, es, evidentemente, la Comunidad en su conjunto.

Valoración jurídica

81 Es preciso recordar que, según los autos del procedimiento, los productos Hilti tienen precios muy diferentes en los distintos Estados miembros y los gastos de transporte de las grapas tienen poca importancia. Estos dos factores hacen que resulte muy probable un comercio paralelo entre los mercados nacionales de la Comunidad. Se debe concluir, por tanto, que la Comisión estaba en lo cierto al considerar que, en el presente asunto, el ámbito territorial del mercado que hace al caso es la Comunidad en su conjunto. Procede, pues, desestimar el argumento de la demandante sobre este punto.

La posición de Hilti en el mercado

Argumentos de las partes

82 Por lo que se refiere a los restantes aspectos del problema de si la demandante ocupa o no una posición dominante en el mercado que hace al caso, Hilti señala que las estimaciones de la Comisión sobre su cuota de mercado no son suficientes para justificar la conclusión de que ocupa una posición dominante. Ni las estimaciones que proporcionó a la Comisión la propia demandante ni las procedentes de PASA («Powder Actuated Systems Association»; organización profesional del Reino Unido de fabricantes de sistemas de fijación accionados mediante pólvora) son, a su juicio, lo bastante fidedignas para servir de base a la Decisión impugnada. Según ella, sólo la Comisión es capaz de establecer las cuotas de mercado reales, recurriendo a las facultades que le otorga el artículo 11 del Reglamento nº 17, y no lo ha hecho en este caso. La demandante afirma desconocer cuál es su cuota en el mercado que hace al caso si éste se define correctamente, es decir, incluyendo todos los sistemas de fijación que pueden sustituir a los sistemas de fijación accionados mediante pólvora (y especialmente, los sistemas de taladro y atornillado). No obstante, Hilti afirma saber que su cuota de mercado no es tan grande como para decir que ocupa una posición dominante.

83 La demandante sostiene que sus patentes no suponen para ella ninguna mejora importante de su potencia comercial. Por lo que se refiere a las patentes sobre cartucheras, la demandante reitera las ideas recogidas en el apartado 52 de esta sentencia, con las que pretende demostrar que su cuota en este mercado concreto no le da una potencia comercial que sobrepase a la derivada de su cuota en el mercado de referencia, considerado en su totalidad. Por lo que se refiere a sus patentes sobre algunos de los componentes de la pistola grapadora DX 450, la demandante subraya que se trata sólo de patentes de perfeccionamiento y que sus competidores hace mucho tiempo que habrían podido realizar mejoras similares en sus propias pistolas grapadoras, adaptándolas al diseño específico de las mismas. Según la demandante, tampoco su posición en cuanto a investigación y desarrollo le confiere una potencia comercial extraordinaria. El principal competidor de la demandante en la fabricación de sistemas de fijación accionados mediante pólvora tiene unas cifras de ventas y unos recursos financieros perfectamente comparables a los de la demandante, y los fondos de ésta para investigación y desarrollo son, en realidad, poca cosa si se comparan con los de sus competidores, que son gigantes industriales. El sistema de distribución de la demandante no está organizado de tal manera que le dé a ésta una ventaja competitiva desproporcionada. La demandante afirma también que no es cierto que, como alega la Comisión, el segmento del mercado general de sistemas de fijación para la construcción constituido por los sistemas de fijación accionados mediante pólvora haya alcanzado la fase de madurez, lo que significa barreras difíciles de superar para entrar en él y una disminución de la competencia en su interior.

84 Según Hilti, su comportamiento comercial no refleja la existencia de una posición dominante. La demandante alega que adoptó la práctica de vincular las ventas de cartucheras y grapas para combatir los riesgos derivados del uso de grapas defectuosas en sus pistolas grapadoras. Dicha práctica no presupone una posición dominante en el mercado.

85 La Comisión replica que las cifras en las que basó sus conclusiones sobre las cuotas de mercado de Hilti le habían sido comunicadas por la propia Hilti, en virtud del artículo 11 del Reglamento nº 17; Hilti estaba obligada, en consecuencia, a suministrar una información que fuera, según sus datos, lo más exacta posible. En cuanto a las cifras de PASA, varios documentos internos de Hilti muestran que hasta los propios directivos de Hilti en el Reino Unido se basaban en ellas para determinar la cuota de mercado de su empresa. La Comisión mantiene que calculó correctamente la cuota de mercado de Hilti y que existen incluso razones para creer que dichas cuotas de mercado podrían ser, en realidad, mayores. Señala a este respecto que las cifras de PASA atribuyen a Hilti, en el Reino Unido, un

porcentaje de ventas de entre un 70 y un 80 % para las grapas SFAP y de un 70 % para las cartucheras, cuotas de mercado que son muy superiores a la correspondiente, exclusivamente, al mercado de pistolas grapadoras, que es de un 55 %.

86 La Comisión rechaza las críticas de Hilti contra su análisis de las restantes circunstancias que, según la Decisión, contribuyeron a mantener y reforzar la posición de Hilti en el mercado de pistolas grapadoras. La Comisión subraya que Hilti cuenta con el producto más avanzado del mercado, la pistola grapadora DX 450. Su fuerte posición en materia de investigación y desarrollo no está compensada, a juicio de la Comisión, por la mera posibilidad de que otros grandes oferentes entren en el mercado. El efecto acumulado de un sistema bien organizado de distribución directa a los usuarios finales y de un elevado porcentaje de usuarios de pistolas grapadoras Hilti hace difícil que otros oferentes desplacen a Hilti y que nuevas empresas entren en el mercado. Por último, el hecho de que el mercado se encuentre en una fase de madurez hace que el acceso al mismo resulte menos atractivo para otros participantes potenciales.

87 Según la Comisión, los ejemplos del comportamiento comercial de Hilti, que ella ha presentado como prueba de la existencia de una posición dominante, corresponden a un comportamiento que sólo se ve normalmente en las empresas que ocupan una posición dominante. La Comisión admite que una empresa que no ocupe una posición dominante puede comportarse de la misma manera, pero considera que en la práctica es muy improbable que lo haga, porque la existencia de una auténtica competencia garantiza que, por regla general, las consecuencias desfavorables de este comportamiento superarán cualquier posible beneficio. Así, por ejemplo, la vinculación de las ventas es un procedimiento que habitualmente no supone ganancia alguna para un oferente que no ocupe una posición dominante. Tal comportamiento por parte de Hilti constituye, por tanto, a juicio de la Comisión, una prueba más de la fuerza que le confiere a Hilti su situación de único oferente *de facto* de cartucheras compatibles con sus pistolas grapadoras.

88 Bauco, parte coadyuvante, señala que, a la luz de su experiencia en el mercado, no tiene ninguna duda de que Hilti ocupa una posición dominante en los mercados de referencia. Los mercados de grapas y de cartucheras compatibles con los sistemas Hilti de fijación accionados mediante pólvora son, con mucho, los mayores y más

importantes. Hasta que la Comisión intervino, el comportamiento de Hilti hacía imposible que alguien triunfara en sus intentos de introducirse en el mercado.

Valoración jurídica

89 La Comisión ha presentado pruebas suficientes con arreglo a Derecho de que Hilti tiene una cuota de mercado de entre un 70 y un 80 % en el mercado de grapas que hace al caso. Esta cifra la facilitó Hilti a la Comisión en respuesta a la solicitud de información que ésta le dirigió con arreglo al artículo 11 del Reglamento nº 17. Como la Comisión ha subrayado con acierto, Hilti estaba obligada, por tanto, a proporcionar una información, según sus datos, lo más exacta posible. La alegación posterior de Hilti de que estas cifras no eran fiables no está apoyada por pruebas ni por ejemplo alguno que revele tal falta de fiabilidad. Y aún más, Hilti no ha facilitado cifras distintas en apoyo de sus afirmaciones. Este argumento de la demandante debe, por tanto, ser rechazado.

90 Procede recordar que el Tribunal de Justicia ha declarado (sentencias de 14 de febrero de 1978, United Brands/Comisión, 27/76, Rec. p. 207, y de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión, 85/76, Rec. p. 461) que la posición dominante mencionada en el artículo 86 del Tratado se refiere a la situación de poder económico que ostenta una empresa que le da la facultad de oponerse al mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de referencia, permitiéndole actuar, en gran medida, de manera independiente con respecto a sus competidores, a sus clientes y, en definitiva, a sus consumidores; y que la existencia de una posición dominante puede ser el resultado de una combinación de factores que, considerados por separado, no serían necesariamente decisivos, pero que entre estos factores tiene una gran importancia la existencia de cuotas de mercado muy grandes.

91 Refiriéndose en concreto a las cuotas de mercado, el Tribunal de Justicia declaró (sentencia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche, antes citada, apartado 41) que unas cuotas extremadamente importantes constituyen en sí mismas, salvo circunstancias excepcionales, la prueba de la existencia de una posición dominante.

92 En el caso de autos, se ha demostrado que Hilti tiene en el mercado de referencia una cuota de entre un 70 y un 80 %. Tal cuota constituye, en sí misma, un claro indicio de la existencia de posición dominante en el mercado de que se trata (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de julio de 1991, Akzo Chemie BV/Comisión, C-62/86, Rec. p. I-3359, apartado 60).

93 Además, por lo que respecta a los demás factores que según la Comisión han contribuido a mantener y reforzar la posición de Hilti en el mercado, se debe subrayar que el propio hecho de que Hilti sea titular de una patente e invoque, en el Reino Unido y en relación con las cartucheras compatibles con sus propios aparatos, la protección que se otorga a los derechos de propiedad intelectual, refuerza la posición de Hilti en los mercados de productos consumibles para sus aparatos. La posición de fuerza de Hilti en estos mercados se veía realzada, además, por las patentes de que era titular sobre algunos de los componentes de su pistola grapadora DX 450. Se debe añadir también, como alegaba con acierto la Comisión, que en la práctica es muy improbable que un oferente que no ocupe una posición dominante actúe como lo hacía Hilti, porque la existencia de una auténtica competencia garantiza que, por regla general, las consecuencias desfavorables de este comportamiento superarán cualquier posible beneficio.

94 Basándose en todas las consideraciones que se han expuesto, este Tribunal estima que la Comisión obró acertadamente al considerar que Hilti ocupaba una posición dominante en el mercado de grapas compatibles con las pistolas grapadoras que ella fabrica.

La existencia de abuso

95 En la segunda parte de su motivo basado en la infracción del artículo 86 del Tratado, la demandante niega haber actuado de manera abusiva y alega que, en cualquier caso, su comportamiento estaba objetivamente justificado.

El carácter abusivo del comportamiento de Hilti

Argumentos de las partes

96 Hilti, a pesar de reconocer como ciertos la mayor parte de los comportamientos que se le atribuyen y de admitir que los mismos podrían calificarse de abuso en el supuesto de que ocupara una posición dominante, niega categóricamente haber impedido o retrasado la concesión de licencias de derecho que podían legalmente obtenerse de las patentes de que ella era titular, así como haber aplicado políticas selectivas y discriminatorias dirigidas contra sus competidores y los clientes de éstos (puntos 5 y 7 del artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión).

97 Por lo que respecta al abuso del que se acusa a Hilti, la Comisión comienza señalando que Hilti ha modificado su argumentación tanto en la fase administrativa del procedimiento como en la fase jurisdiccional. Al principio, en su escrito de 23 de marzo de 1983 a la Comisión, antes citado, Hilti negó rotundamente haber realizado acción alguna dirigida a limitar la disponibilidad de sus cartucheras; posteriormente, en su respuesta al pliego de cargos, Hilti admitió haber seguido prácticas que perseguían este objetivo, y ahora pretende desdecirse de varios puntos que ya había reconocido en su respuesta al pliego de cargos.

98 A continuación, la Comisión señala que, por principio, no admite que un oferente en posición dominante en un mercado determinado tenga derecho a emprender por su propia cuenta acciones dirigidas a excluir otros productos del mercado de que se trate, aunque esté realmente preocupado por la seguridad y fiabilidad de tales productos en la medida en que puedan utilizarse juntamente con los suyos propios.

Valoración jurídica

99 En lo referente a la política de concesión de licencias de derecho que siguió la demandante, este Tribunal señala que, según los autos, en la época de los hechos Hilti no estaba dispuesta a conceder voluntariamente estas licencias y que en el curso del procedimiento de concesión de las licencias de derecho solicitó unos

cánones por un importe unas seis veces superior al que finalmente fijó el Interventor de Patentes. Cualquier empresario razonable, como Hilti pretende haber sido, habría debido, al menos, darse cuenta de que pidiendo unos cánones tan elevados prolongaba inútilmente el procedimiento de concesión de las licencias de derecho, comportamiento que innegablemente constituye un abuso.

100 Por lo que respecta a las prácticas selectivas o discriminatorias hacia sus competidores y los clientes de éstos, se desprende con claridad de los documentos citados por la Comisión en el apartado 40 de su Decisión que efectivamente Hilti llevó a cabo prácticas de estas características. La estrategia que Hilti utilizó contra sus competidores y los clientes de éstos no es un modo legítimo de competir para una empresa que ocupa una posición dominante. Un comportamiento selectivo y discriminatorio, como el que Hilti seguía, dificulta la competencia en la medida en que puede disuadir a otras empresas de introducirse en el mercado. Resulta necesario concluir, por tanto, que la Comisión tenía fundadas razones para sostener que el comportamiento de Hilti constituía un abuso.

101 Dado que Hilti ha admitido haber llevado a cabo los demás comportamientos de los que le acusaba la Comisión y ha reconocido que tales comportamientos podían calificarse de abusivos para una empresa en posición dominante, procede declarar, una vez probado que Hilti ocupaba una posición dominante en el mercado, que Hilti ha abusado de esta posición al entregarse a todas las prácticas comerciales que le reprochaba a este respecto la Comisión.

Justificación objetiva del comportamiento de Hilti en el mercado

Argumentos de las partes

102 Para argumentar su pretendida justificación objetiva, Hilti comienza por remitirse al informe del profesor Seeger (véase el apartado 48 de esta sentencia).

103 En apoyo de sus argumentos, Hilti ha presentado también varios informes técnicos sobre la calidad de las grapas fabricadas por Bauco y Eurofix, que, según alega, revelaban la existencia de «serios defectos en las grapas, que las hacen incompatibles con los sistemas Hilti de fijación accionados mediante pólvora». Basándose en dichos informes, la demandante llega a la conclusión de que ambas partes coadyuvantes realizaban una publicidad falsa y engañosa al anunciar que sus grapas eran «equivalentes a las grapas de la demandante y conformes con las normas de calidad de ésta».

Los informes a que se alude son los siguientes:

— Informes de «Corrosion and Protection Centre Industrial Services», de Manchester, sobre unos estudios comparativos de los resultados de las grapas de Hilti, por un lado, y de las grapas de Bauco y de Eurofix, por otro.

— Observaciones fechadas en enero de 1989 de «Corrosion and Protection Centre Industrial Services» sobre los comentarios a sus informes que realizó la Comisión.

— Observaciones de «Corrosion and Protection Centre Industrial Services» sobre los escritos de observaciones de las partes coadyuvantes.

— Informe del «Staatliche Material-Prüfungsanstalt Darmstadt», de 25 de enero de 1989, sobre los problemas derivados de la fragilización de las grapas por el hidrógeno.

104 La demandante ha presentado, además, varias declaraciones hechas por empleados suyos y por otras personas sobre los defectos de las fijaciones realizadas con grapas de las partes coadyuvantes. Por último, ha presentado un informe elaborado por una empresa de estudios de mercado relativo a los «problemas de fijación» sufridos por empresas inglesas de alquiler de maquinaria con las diferentes marcas de grapas para SFAP que tenían en existencias.

105 La demandante prosigue aludiendo al deber de diligencia a que estaba obligada en razón de la responsabilidad por daños causados por productos, deber que, a su juicio, estaba reforzado en el presente caso por el hecho de ser consciente de «la incompatibilidad y de la inferior calidad de las grapas de las partes coadyuvantes y por saber que éstas se fabricaban y se distribuían con el propósito específico de emplearlas» en los sistemas Hilti y que «en este sentido, la publicidad de las mismas era una publicidad engañosa». Para demostrar la existencia de dicho deber y el alcance del mismo, la demandante ha presentado tres dictámenes de juristas sobre la responsabilidad del fabricante en el Derecho inglés, alemán y francés, que se centran, especialmente, en los problemas que suscita la responsabilidad por daños causados por los productos denominados «no compatibles».

106 Para responder a la pregunta de por qué no llevó a cabo otras acciones distintas de la vinculación de la venta de sus cartucheras con la compra de sus grapas, Hilti explica que el problema planteado por el uso de grapas fabricadas por Eurofix al principio sólo era un problema de ámbito local y que no se decidió a advertir al público contra las grapas de Eurofix, por temer que ésta reaccionara con acciones judiciales a causa de «los perjuicios comerciales que con ello [le] habría causado».

107 Para justificar su comportamiento, Hilti prosigue alegando que éste no tuvo consecuencias económicas, dado que en el mercado británico no se puso a la venta ninguna grapa para SFAP que siguiera sus diseños y fuera compatible con los sistemas Hilti durante el período en que ella vinculaba sus ventas de cartucheras y de grapas. En cuanto a los obstáculos que puso contra la penetración de las partes coadyuvantes en el mercado, Hilti alega que estaban justificados por el deber de diligencia a que estaba sujeta en su condición de fabricante.

108 Según la Comisión, el comportamiento de Hilti justifica plenamente la conclusión de que la principal preocupación de ésta era la protección de su posición comercial, antes que la defensa desinteresada de los usuarios de sus productos. La Comisión basa su punto de vista en los siguientes hechos:

— Hilti no presentó en ningún momento una denuncia ante las autoridades competentes sobre la seguridad o la fiabilidad de las grapas de Eurofix o de Bauco durante todos los años en que se estuvieron vendiendo en el mercado británico.

— Hilti no presentó en ningún momento una denuncia ante las autoridades competentes sobre las afirmaciones de Eurofix o Bauco respecto a las características de sus grapas.

— Hilti dio instrucciones a sus vendedores de no consignar por escrito crítica alguna sobre la seguridad o la fiabilidad de las grapas de sus competidores.

— Hilti no se puso en contacto con las partes coadyuvantes, ni por escrito ni de ninguna otra forma, para transmitirles su preocupación por la fiabilidad, compatibilidad o seguridad de las grapas que producían.

— Hilti no llegó a adoptar, para advertir a los usuarios de sus sistemas, ni siquiera las medidas de precaución elementales que —según las pruebas que la propia Hilti ha aportado, especialmente el dictamen del profesor Spencer, de la Universidad de Cambridge— debería haber adoptado un fabricante normalmente diligente al que sólo le impulsara a actuar una auténtica inquietud, como la que Hilti pretende haber experimentado.

— Incluso examinándolas a la luz más favorable, las pruebas que Hilti invoca ahora para demostrar la inferioridad de las grapas de Eurofix y Bauco no pueden justificar la necesidad de impedir, en cualquier circunstancia y por razones de seguridad o de fiabilidad, el empleo de dichas grapas en las pistolas grapadoras de Hilti. Antes bien, como la propia Hilti ha reconocido en parte en su respuesta al pliego de cargos, existe un gran número de circunstancias en las que el empleo de estas grapas en las pistolas grapadoras y las cartucheras de Hilti no puede suscitar preocupación legítima alguna en materia de seguridad y de fiabilidad.

— Incluso en su escrito de interposición de recurso, Hilti reconoce ser consciente de que sus críticas a las grapas de las partes coadyuvantes podrían no superar un examen imparcial ante un Tribunal.

109 La Comisión alega que el Tribunal de Justicia, en sus sentencias de 25 de febrero de 1986, Windsurfing International/Comisión (193/83, Rec. p. 611), y de 11 de noviembre de 1986, British Leyland/Comisión (226/84, Rec. p. 3263, Conclusiones del Abogado General Sr. Darmon, p. 3286), ha rechazado la argumentación que sigue Hilti en el caso de autos. Según la Comisión, las dos sentencias citadas muestran que un abuso en el sentido del artículo 86 no puede justificarse apelando a consideraciones relativas a la seguridad o a la fiabilidad de los productos de que se trate.

110 La Comisión llega a la conclusión de que Hilti, al actuar como único juez de la «compatibilidad con los productos Hilti», al tiempo que retenía la información necesaria para dar a terceros la oportunidad de juzgar por sí mismos tanto sobre la necesidad objetiva de tales normas de calidad como sobre si las grapas fabricadas por otros oferentes efectivamente las satisfacían o no, mostró claramente que lo que en realidad le interesaba era excluir del mercado a los productores de la competencia en la medida de lo posible.

111 Por lo que respecta al deber de diligencia al que Hilti alega estar sujeta como obligación frente a terceros, la Comisión replica que los supuestos en los que se basa el dictamen del profesor Spencer sobre la responsabilidad de Hilti «no tienen mucho que ver con los hechos del caso», y ello en la medida en que, por ejemplo, Hilti pidió al profesor Spencer que partiera de la base de que las grapas fabricadas por sus competidores eran generalmente inferiores a las de Hilti y que podían estallar al utilizarlas, con cierto riesgo de lesiones para el usuario. Este dictamen indica, además, que, a juicio del profesor Spencer, la primera obligación de Hilti era la de tomar medidas para alertar de los posibles riesgos a los usuarios de sus productos.

112 Bauco, parte coadyuvante, señala que las alegaciones de Hilti sobre la falta de seguridad de las grapas que aquélla fabrica, la inexistencia de control de calidad de

las mismas y su incompatibilidad con los aparatos de Hilti, así como sobre el carácter engañoso de la publicidad de dichas grapas, no encuentran apoyo en las pruebas que Hilti invoca e incluso resultan contradichas por ellas.

113 Según Bauco, lo que Hilti intentaba conseguir, en realidad, era prorrogar el período de protección del que se disfrutaba en virtud de sus patentes. Ahora bien, opina, ya ha llegado el momento de permitir que se establezcan normas de calidad para las grapas, cartucheras y pistolas, de modo que tanto los consumidores como los fabricantes de la competencia puedan beneficiarse de una mayor apertura del mercado.

114 Profix, parte coadyuvante, ha presentado un estudio sobre los análisis aportados por Hilti, cuya conclusión es que sus productos no son ni defectuosos ni de una calidad inferior a los de Hilti.

Valoración jurídica

115 Está acreditado que en ningún momento a lo largo del período que se examina Hilti se dirigió a las autoridades competentes del Reino Unido para que éstas declarasen que era peligrosa la utilización en los aparatos fabricados por ella de las grapas producidas por las partes coadyuvantes.

116 La única explicación de esta omisión que da Hilti es que, si hubiera recurrido a la vía administrativa o judicial, habría causado a los intereses de Bauco y de Eurofix un perjuicio mayor que el causado por la actitud que finalmente adoptó.

117 Este argumento no puede aceptarse. En efecto, si Hilti hubiese hecho uso de las posibilidades que le ofrecía la normativa británica correspondiente, las partes coadyuvantes no habrían sufrido lesión alguna en sus derechos legítimos en caso de que las autoridades británicas hubieran dado una respuesta favorable a las peticiones de

Hilti de que se prohibiera la utilización en sus aparatos de las grapas fabricadas por las partes coadyuvantes así como, en su caso, toda publicidad engañosa procedente de éstas. Si, por el contrario, las autoridades hubieran rechazado dichas peticiones, a Hilti le habría resultado muy difícil mantener sus acusaciones contra Profix y Bauco.

118 Tal como la Comisión ha demostrado, existen en el Reino Unido leyes que permiten sancionar la venta de productos peligrosos así como el uso de afirmaciones engañosas sobre las características de un producto dado. Existen también autoridades a las que se ha atribuido competencia para aplicar dichas leyes. En consecuencia, no corresponde manifiestamente a una empresa que ocupa una posición dominante adoptar, por iniciativa propia, medidas destinadas a eliminar los productos que considera, con razón o sin ella, peligrosos o, como mínimo, de una calidad inferior a la de sus propios productos.

119 Es oportuno añadir, a este respecto, que se pondría en peligro la eficacia de las normas comunitarias sobre la competencia si la interpretación que realizaran las empresas interesadas, de las normativas de los diferentes Estados miembros en materia de responsabilidad por daños causados por productos, llegase a primar sobre las normas comunitarias. No puede acogerse, por tanto, la alegación de Hilti basada en el pretendido deber de diligencia a que estaba sujeta.

El efecto sobre el comercio entre los Estados miembros

Alegaciones de las partes

120 En la tercera parte del motivo basado en la infracción del artículo 86 del Tratado, la demandante alega que ninguna de las acciones que se le reprochan produjo efectos sobre el comercio entre los Estados miembros con arreglo al artículo 86. Para defender su tesis, alega que el mercado definido por la Comisión, es decir el mercado de grapas calificadas de «compatibles con Hilti», no es un verdadero mercado, pues las grapas fabricadas por las partes coadyuvantes no son realmente compatibles, en el sentido que la propia Hilti da a esta expresión. Es claramente imposible, pues, calificar a las partes coadyuvantes de elemento legítimo de la estructura de la competencia. En cualquier caso, a juicio de la demandante, unas medidas del tipo de las que el Tratado pretende proteger, que se inscriben en el

marco de la prevención de la competencia desleal, no pueden provocar una alteración de la estructura de la competencia a efectos del artículo 86, sino que tratan, por el contrario, de protegerla en provecho del consumidor.

121 La demandante defiende también la tesis de que las partes coadyuvantes, que sólo comercializan sus grapas dentro del Reino Unido, no habrían estado en mejor ni peor situación para participar en el comercio entre los Estados miembros si ella no hubiera hecho nada para limitar el uso de las grapas Eurofix y Bauco en sus SFAP. Además, la demandante subraya que no existe prueba alguna de que haya interferido en el derecho normal de los distribuidores independientes establecidos en la Comunidad a exportar los productos Hilti en el interior de la misma, salvo para limitar las ventas de cartucheras a Eurofix. La petición en este sentido que dirigió a sus distribuidores independientes sólo iba dirigida contra Eurofix y no pretendía bloquear las exportaciones o las importaciones.

122 Contra estos argumentos, la Comisión sostiene que nada autorizaba a Hilti a erigirse en juez para decidir qué empresas respondían a su propia definición de «competencia legítima» y cuáles no. Suponiendo, incluso, que se hubiera demostrado que las partes coadyuvantes realizaban una publicidad engañosa, ello por sí solo no habría bastado para privarles definitivamente del derecho a desarrollar su actividad en los mercados de referencia. El hecho de que las grapas SFAP puedan ser importadas —y de hecho se importen— en el Reino Unido muestra claramente que el comportamiento de Hilti pudo afectar al comercio entre los Estados miembros. Al imponer a sus distribuidores independientes una prohibición general de exportar cartucheras a todos los demás Estados miembros de la Comunidad, Hilti adoptó manifiestamente unas medidas que podían afectar al comercio entre los Estados miembros.

Valoración jurídica

123 A este respecto, este Tribunal recuerda que, según el artículo 86 del Tratado, es incompatible con el mercado común todo abuso de posición dominante que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros.

124 Además, es preciso señalar que en el caso de autos la competencia resultante de la actividad comercial de las partes coadyuvantes debe considerarse legítima desde el punto de vista de las normas comunitarias sobre la competencia mientras las autoridades competentes no hayan declarado que el comportamiento de las mismas lesiona los derechos de Hilti.

125 Al tratar de impedir la venta de las grapas calificadas de «compatibles con Hilti» fabricadas por las partes coadyuvantes, Hilti adoptó medidas que podían afectar al comercio entre los Estados miembros. En efecto, las prácticas abusivas que limitaron la penetración en el mercado de estos fabricantes independientes no sólo lesionaron los intereses comerciales de los mismos en el Reino Unido, sino que además frenaron o bloquearon exportaciones que podrían haber resultado lucrativas por las grandes diferencias de precios existentes entre los Estados miembros.

126 Del conjunto de consideraciones precedentes se sigue que también debe desestimarse el segundo motivo.

Sobre los motivos basados en la infracción del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 y del artículo 190 del Tratado

Alegaciones de las partes

127 Hilti alega, en relación con el comunicado de prensa difundido por la Comisión el 24 de diciembre de 1987, que esta última vulneró lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 al imponerle una multa por unos pretendidos hechos, de los que la Decisión no dijo en ninguna parte que constituyeran una práctica abusiva. Refiriéndose a lo que la Comisión afirmó en dicho comunicado sobre el hecho de que sus prácticas comerciales permitieron a Hilti aplicar unos precios muy diferentes en los distintos Estados miembros, la demandante señala

que tanto la Decisión como el pliego de cargos que la precedió habían considerado tales diferencias de precios como meras «consecuencias económicas de las prácticas de Hilti». La demandante considera que este cambio de perspectiva constituye una violación del derecho de defensa, puesto que nada le permitía suponer, en tiempo hábil, que debía abordar este extremo como si fuera una alegación sobre la existencia de prácticas abusivas. La demandante subraya a este respecto que la Decisión no contiene referencia alguna a la conveniencia de imponer una multa ejemplar y que, sin el comunicado de prensa, nunca habría llegado a conocer la auténtica razón por la que se le impuso una multa de 6.000.000 ECU.

128 En el mismo sentido, Hilti alega, además, que se trata de una fuerte multa, «muy superior al 10 % de su volumen de negocios en sistemas de fijación accionados mediante pólvora realizado en la Comunidad durante 1986[...]». La demandante considera que los motivos que la impulsaron a actuar, las pruebas en las que basó sus tentativas de limitar los efectos de sus acciones y la falta de efectos económicos reales de las medidas que adoptó son otros tantos argumentos en contra de una multa calificada de «ejemplar». En su opinión, las infracciones que se le imputan no sobrepasaron apenas el ámbito del Reino Unido y, por tanto, no tuvieron efecto alguno sobre la estructura de la competencia en el conjunto de la Comunidad. En el propio Reino Unido, las infracciones que se le imputan sólo pudieron afectar a las partes coadyuvantes. La demandante niega haber cometido deliberadamente cualquier infracción. Afirma, además, que la Comisión apenas concedió importancia a las medidas positivas que ella adoptó. Según sus datos, jamás se ha impuesto una multa tan elevada como la suya a una sociedad que hubiera asumido voluntariamente compromisos ante la Comisión y que hubiera aplicado un programa de ajuste a las normas del Derecho de la competencia.

129 Según la Comisión, Hilti «abusó significativamente de su posición dominante de varias maneras». Dichos abusos pretendían impedir o restringir la penetración de competidores en el mercado o perjudicar e incluso eliminar a los competidores existentes. Según la Comisión, tales infracciones pretendían distorsionar toda la estructura de la competencia. Todas las infracciones se cometieron, como mínimo, por negligencia, y algunos abusos fueron deliberados. La Comisión opina que, en algunos casos, los abusos se remontan como mínimo a 1981 y que perduraron al

menos hasta el compromiso provisional suscrito por Hilti en 1985; según ella, se ha demostrado también que algunos de estos abusos continuaron incluso con posterioridad a dicho compromiso. Por lo que respecta a la motivación de la multa, la Comisión considera que ésta se deduce claramente de la Decisión, la cual precisa que la infracción fue «grave y de larga duración», circunstancia que llevó a esta Institución a imponer a Hilti una «multa considerable».

130 La Comisión alega haber tomado en consideración como circunstancia atenuante la cooperación que mostró Hilti y en particular:

— El compromiso provisional que ésta suscribió en 1985.

— El compromiso permanente que suscribió en 1987.

— El hecho de que Hilti reconociera haber seguido los comportamientos considerados abusivos por la Comisión.

131 La Comisión sostiene, por último, que la pretendida buena fe de Hilti resulta desmentida por varios datos, como el hecho de que ésta fuera consciente, ya desde el mes de abril de 1982, de la existencia de «un conflicto potencial con las normas sobre la competencia», según se deduce de una carta de 8 de abril de 1982 enviada por un directivo de Hilti a otro, en la que se aludía a la opinión, en este sentido, de un Abogado a quien se había consultado el tema; el que negara, en su escrito de 23 de marzo de 1983, antes citado, haber tenido el comportamiento que se le reprochaba y el que considerase que «cualquier perjuicio económico debido a una multa sería probablemente de escasa importancia comparado con el valor del mercado» de que se trata, según se indica en un télex interno sin fecha de Hilti.

Valoración jurídica

132 Este Tribunal recuerda que, con arreglo al artículo 15 del Reglamento nº 17, las infracciones de las normas sobre la competencia pueden sancionarse con multas de una cuantía que ascienda hasta el 10 % del volumen de negocios realizado durante el ejercicio económico precedente. Según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (véase la sentencia de 7 de junio de 1983, SA Musique Diffusion française y otros/ Comisión, asuntos acumulados 100/80 a 103/80, Rec. p. 1825), dicho porcentaje se calcula sobre el volumen de negocios total de la empresa. Según el último párrafo del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, para determinar la cuantía de la multa se debe tomar en consideración, además de la gravedad de la infracción, la duración de ésta.

133 Este Tribunal hace constar, en primer lugar, que la demandante no ha alegado en ningún momento que la multa de 6.000.000 ECU que le fue impuesta supere el límite del 10 % del volumen total de negocios realizado por Hilti en 1986, y no existe en los autos dato alguno que permita pensar que se superó este límite.

134 Este Tribunal estima que la Comisión actuó acertadamente al considerar que las infracciones observadas fueron particularmente graves. En efecto, con ellas se pretendía eliminar del mercado a unas pequeñas empresas que se limitaban a ejercer sus derechos, en este caso, el derecho a fabricar y vender grapas destinadas a utilizarse en las pistolas grapadoras Hilti. Un comportamiento semejante constituye, en efecto, una grave distorsión de la competencia. Además, se ha acreditado que las infracciones duraron alrededor de cuatro años, es decir, un período nada despreciable. A ello se suma el hecho de que los documentos aportados por la Comisión demuestran que Hilti era consciente de que las acciones que había emprendido podían vulnerar las normas comunitarias sobre la competencia, sin que ello la llevara, no obstante, a poner fin a las mismas, de modo que Hilti cometió deliberadamente las infracciones que se le imputan.

135 A juicio del Tribunal, las circunstancias atenuantes que se citan en el apartado 103 de la Decisión no bastan para modificar esta valoración, así como tampoco ningún dato de los que figuran en autos permite llegar a la conclusión de que Hilti siguiera una política contraria a la competencia por razones relacionadas con la seguridad y la fiabilidad de sus aparatos. En efecto, Hilti no ha aportado prueba

alguna, en forma de estudios realizados por expertos independientes en la época de los hechos, que demuestre que las grapas fabricadas por las partes coadyuvantes eran peligrosas o, al menos, de una calidad inferior a la de sus propios productos.

136 En cuanto al comunicado de prensa al que se ha hecho alusión, procede indicar que el control jurisdiccional que ejerce este Tribunal sólo puede recaer sobre la Decisión que adoptó la Comisión. Como no existe dato alguno en dicho comunicado que permita afirmar que la Decisión objeto del litigio se basara en consideraciones distintas de las que en ella se recogían, la alegación de Hilti al respecto debe rechazarse. En efecto, el hecho de que la Comisión calificara la multa impuesta de «ejemplar» no prueba que su cuantía sea excesiva. Aunque sea de lamentar que la Comisión aludiera en su comunicado de prensa a la existencia de una relación de causa a efecto entre, por una parte, el abuso observado y, por otra, los precios practicados en los distintos Estados miembros, cuando en la Decisión no se menciona tal relación, al menos de la misma manera, los fundamentos de la Decisión justifican suficientemente la multa impuesta. Por consiguiente, nada autoriza a concluir que en realidad la Comisión basó su Decisión en consideraciones no recogidas en la misma.

137 A la luz de cuanto precede, este Tribunal considera que la multa impuesta a Hilti no es desmesurada. Por tanto, deben desestimarse los motivos de Hilti relativos a este punto.

138 De lo anterior se deduce que debe desestimarse el recurso en su totalidad.

Costas

139 Según el Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así se hubiere solicitado. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la parte demandante, procede condenarla en costas, incluidas las de las partes coadyuvantes.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Segunda)

decide:

1) **Desestimar el recurso.**

2) **Condenar a la parte demandante en costas, incluidas las de las partes coadyuvantes.**

Saggio Yeraris

Briët Barrington Vesterdorf

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 12 de diciembre de 1991.

El Secretario

H. Jung

El Presidente

A. Saggio