



Recopilación de la Jurisprudencia

**Asunto T-286/09
(Publicación por extractos)**

**Intel Corp.
contra
Comisión Europea**

«Competencia — Abuso de posición dominante — Mercado de los microprocesadores — Decisión por la que se declara la existencia de una infracción del artículo 82 CE y del artículo 54 del Acuerdo EEE — Descuentos por fidelidad — Restricciones “manifiestas” — Calificación de práctica abusiva — Análisis del competidor igualmente eficiente — Competencia internacional de la Comisión — Obligación de instruir que corresponde a la Comisión — Límites — Derecho de defensa — Principio de buena administración — Estrategia de conjunto — Multas — Infracción única y continuada — Directrices de 2006 para el cálculo del importe de las multas»

Sumario — Sentencia del Tribunal General (Sala Séptima ampliada) de 12 de junio de 2014

1. *Procedimiento judicial — Escrito de interposición del recurso — Requisitos de forma — Escritos adjuntos a la demanda — Volumen de un escrito o documento — Aportación parcial por extractos — Procedencia — Exigencia de presentación de un documento completo en la Secretaría del Tribunal — Alcance — Incumplimiento — Posibilidad de subsanación*

(Estatuto del Tribunal de Justicia, art. 21; Reglamento de Procedimiento del Tribunal General, art. 43, ap. 5)

2. *Derechos fundamentales — Presunción de inocencia — Procedimiento en materia de competencia — Aplicabilidad*

(Art. 6 UE, ap. 2; art. 82 CE; Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, arts. 47 y 48, ap. 1)

3. *Competencia — Procedimiento administrativo — Decisión de la Comisión por la que se declara la existencia de una infracción — Modo de prueba — Utilización de un conjunto de indicios — Aplicación en el procedimiento en materia de abuso de posición dominante*

[Arts. 81 CE y 82 CE; Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo]

4. *Competencia — Procedimiento administrativo — Decisión de la Comisión por la que se declara la existencia de una infracción — Modo de prueba — Utilización de un conjunto de indicios — Grado de fuerza probatoria exigido en relación con cada uno de los indicios — Obligaciones en materia de prueba de las empresas que niegan la realidad de la infracción*

[Arts. 81 CE y 82 CE; Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo, art. 2]

5. *Posición dominante — Concesión de descuentos por parte de una empresa en posición dominante — Tres tipos de descuentos — Descuentos por volumen — Descuentos por exclusividad o fidelidad — Descuentos con posibles efectos fidelizadores — Carácter abusivo — Criterios de apreciación*

(Art. 82 CE)

6. *Posición dominante — Abuso — Descuentos por exclusividad o fidelidad — Carácter abusivo por naturaleza de ese sistema de descuentos — Capacidad de restringir la competencia y efecto de exclusión — Función de socio comercial ineludible — Apreciación — Obligación de analizar las circunstancias del caso concreto — Inexistencia — Circunstancias carentes de pertinencia*

(Art. 82 CE)

7. *Posición dominante — Abuso — Descuento por exclusividad o fidelidad — Carácter abusivo por naturaleza de este sistema de descuentos — Capacidad para restringir la competencia y efecto de exclusión — Análisis del competidor igualmente eficaz*

(Art. 82 CE)

8. *Posición dominante — Abuso — Restricciones manifiestas — Concesión de pagos en contrapartida de restricciones impuestas a la comercialización de un producto de un competidor — Carácter abusivo por su objeto — Capacidad para restringir la competencia*

(Art. 82 CE)

9. *Competencia — Normas de la Unión — Ámbito de aplicación territorial — Competencia de la Comisión — Procedencia según el Derecho internacional público — Realización o efectos calificados de las prácticas abusivas en elEEE — Cauces alternativos — Criterio del efecto inmediato, sustancial y previsible — Apreciación — Toma en consideración de la realización de dichas prácticas por parte del cliente de la empresa en posición dominante — Procedencia*

(Art. 82 CE)

10. *Competencia — Procedimiento administrativo — Pliego de cargos — Plazo establecido para la presentación de las observaciones escritas — Solicitud de audiencia extemporánea — Preclusión — Obligación de conceder audiencia — Inexistencia*

[Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo, arts. 27, aps. 1 y 2, y 33, ap. 1, letra c); Reglamento (CE) nº 773/2004 de la Comisión, arts. 10, ap. 2, y 12]

11. *Competencia — Procedimiento administrativo — Respeto del derecho de defensa — Acceso al expediente — Objeto — Documentos útiles para la defensa — Apreciación efectuada únicamente por la Comisión — Improcedencia — Obligación de permitir el acceso a todo el expediente — Alcance respecto a los documentos internos o confidenciales*

[Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo, art. 27, ap. 2; Reglamento (CE) nº 773/2004 de la Comisión, art. 15, ap. 2]

12. *Competencia — Procedimiento administrativo — Principio de buena administración — Deber de diligencia e imparcialidad — Deber de la Comisión de obtener determinados documentos a solicitud de una empresa objeto de una investigación — Requisitos*

[Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, art. 41, ap. 1; Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo; Reglamento (CE) n° 773/2004 de la Comisión]

13. *Posición dominante — Abuso — Descuento por exclusividad o fidelidad — Falta de condición formal de exclusividad — Modo de prueba — Proyecciones internas de un cliente — Procedencia — Requisito*

[Art. 82 CE; Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 2]

14. *Competencia — Procedimiento administrativo — Facultades de la Comisión — Facultad de obtener declaraciones — Declaraciones relativas al objeto de una investigación — Distinción entre los interrogatorios formales y las entrevistas informales — Consecuencias — Deber de consignar las declaraciones recibidas durante las reuniones o entrevistas telefónicas — Requisitos*

[Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, art. 41; Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 19, ap. 1; Reglamento (CE) n° 773/2004 de la Comisión, art. 3, aps. 1 y 3]

15. *Competencia — Procedimiento administrativo — Decisión de la Comisión por la que se declara la existencia de una infracción — Abuso de posición dominante — Modo de prueba — Declaración de una tercera empresa, cliente de una empresa en posición dominante — Valor probatorio*

[Arts. 81 CE y 82 CE; Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 2]

16. *Competencia — Multas — Pluralidad de infracciones — Imposición de una única multa — Procedencia — Deber de la Comisión de examinar individualmente la toma en consideración de cada uno de los diferentes factores abusivos — Inexistencia*

[Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 23, ap. 2; Comunicación 2006/C 210/02 de la Comisión]

17. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Marco jurídico — Artículo 23, apartados 2 y 3, del Reglamento (CE) n° 1/2003 — Facultades de apreciación atribuidas a la Comisión por dicho artículo — Aprobación por la Comisión de nuevas directrices para el cálculo de las multas — Infracción de los principios de legalidad de las penas y de seguridad jurídica — Inexistencia*

[Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, art. 49, ap. 1; Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 23, aps. 2 y 3; Comunicación 2006/C 210/02 de la Comisión]

18. *Competencia — Normas de la Unión — Infracciones — Comisión por propósito deliberado o por negligencia — Concepto — Empresa en posición dominante que lleva a cabo prácticas abusivas que consisten en conceder descuentos por exclusividad y en restricciones manifiestas — Inclusión*

[Arts. 82 CE; Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 23, ap. 2]

19. *Derecho de la Unión Europea — Principios — Derecho a una tutela judicial efectiva — Control judicial de las decisiones adoptadas por la Comisión en materia de competencia — Control de legalidad y de jurisdicción plena, tanto de Derecho como de hecho — Violación — Inexistencia*

[Arts. 261 TFUE y 263 TFUE; Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, arts. 47 y 52, ap. 3; Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 31]

20. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Principio de igualdad de trato — Práctica decisoria de la Comisión — Carácter indicativo*

[Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 23, aps. 2 y 3]

21. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Criterios — Gravedad de la infracción — Inexistencia de una lista taxativa o exhaustiva de criterios — Margen de apreciación reservado a la Comisión — Toma en consideración de las repercusiones concretas de una infracción en el mercado — Alcance*

[Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, art. 23, aps. 2 y 3; Comunicación 2006/C 210/02 de la Comisión, punto 22]

1. Con arreglo al artículo 43, apartado 5, del Reglamento de Procedimiento del Tribunal General que, si en razón del volumen de un documento no se adjuntare al escrito más que un extracto, se depositará en Secretaría el documento íntegro, o una copia completa del mismo.

En cambio, este artículo no exige que todos los otros documentos a los que hace referencia un documento adjunto a un acto de procedimiento sean asimismo depositados en Secretaría.

Además, aun cuando debiera interpretarse que dicho precepto impone a las partes la obligación de depositar en Secretaría una versión completa de todo documento cuyos extractos presenten en anexo a una actuación procedimental, la infracción de esta obligación, en cualquier caso, podría subsanarse.

(véanse los apartados 53, 55 y 57)

2. Véase el texto de la resolución.

(véanse los apartados 62 y 63)

3. En el ámbito de un procedimiento por infracciones de las normas sobre competencia, si bien es necesario que la Comisión señale cuáles son las pruebas precisas y concordantes para asentar la firme convicción de que se ha cometido la infracción, debe ponerse de relieve que no es preciso que cada una de las pruebas aportadas por la Comisión responda a dichos criterios en relación con cada elemento de la infracción. Es suficiente que el conjunto de indicios invocado por la institución, apreciado globalmente, responda a dicha exigencia, como declara la jurisprudencia referente a la aplicación del artículo 81 CE. Este principio se aplica asimismo en los asuntos referentes a la aplicación del artículo 82 CE.

(véase el apartado 64)

4. Véase el texto de la resolución.

(véanse los apartados 65 a 67, 542, 1525, 1528, 1529 y 1547)

5. En materia de competencia, para una empresa que ocupa una posición dominante en un mercado, el hecho de vincular a los compradores —aunque sea a instancia de éstos— mediante una obligación o promesa de abastecerse, en lo que respecta a la totalidad o a gran parte de sus necesidades, exclusivamente en dicha empresa, constituye una explotación abusiva de una posición dominante en el sentido del artículo 82 CE, tanto si la obligación de que se trata ha sido estipulada sin más, como si es la contrapartida de la concesión de descuentos. Lo mismo puede decirse cuando dicha empresa, sin vincular a los compradores mediante una obligación formal, aplica, ya sea en virtud de acuerdos celebrados con esos compradores, ya sea unilateralmente, un sistema de descuentos por fidelidad, es decir de bonificaciones sujetas a la condición de que el cliente se abastezca en lo que respecta a la totalidad o a una parte importante de sus necesidades —cualquiera que sea el importe, grande o pequeño, de sus compras— exclusivamente en la empresa que está en posición dominante.

Respecto a la calificación como abusiva de la concesión de descuentos por parte de una empresa que disfrute de una posición dominante, procede distinguir entre tres tipos de descuentos.

En primer término, se considera que los sistemas de descuento cuantitativos (descuentos de cantidad), vinculados únicamente al volumen de compras efectuadas a una empresa en posición dominante, no producen el efecto de excluir el acceso al mercado de los competidores, prohibido por el artículo 82 CE. Si el aumento de la cantidad suministrada se traduce en un menor coste para el proveedor, éste puede hacer que su cliente disfrute de esta reducción mediante una tarifa más favorable. Por consiguiente, se presume que los descuentos por volumen de ventas reflejan el aumento de eficiencia y las economías de escala obtenidas por la empresa en posición dominante.

En segundo lugar, existen descuentos cuya concesión está ligada al requisito de que el cliente se abastezca por la totalidad o una parte importante de sus necesidades en la empresa que ocupa una posición dominante. Se trata de un «descuento de fidelidad en el sentido de la jurisprudencia Hoffmann-La Roche», esto es, «descuento por exclusividad». Esta categoría no se limita a los descuentos ligados al requisito del aprovisionamiento al 100 %, sino que también incluye los ligados al requisito de que el cliente se abastezca por una parte importante de sus necesidades en la empresa situada en posición dominante. Este tipo de descuentos por exclusividad, aplicados por una empresa en posición dominante, son incompatibles con el objetivo de una competencia no falseada en el mercado común porque —salvo circunstancias excepcionales— no se basan en una prestación económica que justifique esa carga o esa ventaja, sino que pretenden quitar al comprador, o limitarle, la posibilidad de elección en lo que respecta a sus fuentes de abastecimiento e impedir a otros productores el acceso al mercado.

En tercer lugar, existen otros sistemas de descuentos en los que la concesión de un incentivo financiero no está directamente ligada a una condición de abastecimiento exclusivo o casi exclusivo en la empresa que ocupa una posición dominante, sino que el mecanismo de concesión del descuento puede tener también un efecto de fidelización. Este tipo de descuentos incluye, en particular, sistemas de descuentos que dependen de la realización de objetivos de ventas individuales que no constituyen descuentos por fidelidad, ya que no suponen ningún compromiso de exclusividad o de cobertura de una cuota determinada de sus necesidades con suministros de la empresa en posición dominante. Con objeto de examinar si la aplicación de tal descuento era un abuso de posición dominante, procede apreciar el conjunto de circunstancias, en particular los criterios y condiciones de concesión del descuento, y examinar si dicho descuento pretende, mediante una ventaja no basada en ninguna contraprestación económica que la justifique, privar al comprador de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento, o limitar dicha posibilidad, impedir a los competidores el acceso al mercado o reforzar su posición dominante mediante la distorsión de la competencia.

(véanse los apartados 72 a 78)

6. En materia de competencia, la calificación como abusivo de un descuento por fidelidad no depende del análisis de las circunstancias del asunto que tenga por objeto demostrar un efecto potencial de exclusión.

Así, se desprende de la jurisprudencia que únicamente en el caso de los descuentos con efecto posiblemente fidelizador es necesario apreciar el conjunto de las circunstancias, y no en el caso de los descuentos por exclusividad. Este enfoque se justifica por el hecho de que los descuentos por exclusividad concedidos por una empresa en posición dominante tienen, por su propia naturaleza, el poder de restringir la competencia.

En efecto, la aptitud para vincular a los clientes con la empresa en posición dominante es inherente a los descuentos por exclusividad. El hecho que una empresa en posición dominante ofrezca un descuento a cambio de un suministro exclusivo o referido a una parte importante de las necesidades del cliente implica que la empresa en posición dominante ofrece una ventaja económica que pretende impedir que los clientes obtengan sus suministros de los fabricantes competidores. Por lo tanto, no es necesario examinar las circunstancias del caso de autos para determinar si ese descuento tiene por objeto impedir que los clientes obtengan sus suministros de los competidores. El efecto de exclusión no sólo se produce cuando el acceso al mercado se hace imposible para los competidores, sino también cuando dicho acceso se dificulta. Un incentivo económico concedido por una empresa en posición dominante para incitar a un cliente a no obtener sus suministros de los competidores, en la parte de su pedido afectada por el requisito de exclusividad, puede, por su propia naturaleza, hacer más difícil el acceso de dichos competidores al mercado. La existencia de esa incitación no depende de si el descuento es efectivamente reducido o suprimido en caso de incumplimiento de la condición de exclusividad a la que se supedita su concesión. De hecho, es suficiente a este respecto que la empresa dominante dé al cliente la impresión de que tal es el caso. Lo que cuenta son las circunstancias que el cliente debía esperar en el momento en que hizo los pedidos, de conformidad con lo que le indicó la empresa en posición dominante, y no la efectiva reacción de ésta a la decisión del cliente de cambiar su fuente de abastecimiento.

Por otra parte, es inherente a una posición dominante fuerte el que para una gran parte de la demanda no exista un sustituto adecuado para el producto suministrado por la empresa que ocupa la posición dominante. El proveedor en posición dominante, por lo tanto, es en gran medida un socio comercial ineludible. De la posición de socio comercial ineludible se deriva que los clientes obtienen sus suministros, en todo caso respecto a parte de sus necesidades, de la empresa en posición dominante (parte no abierta a la competencia). El competidor de una empresa en posición dominante, por lo tanto, no está en condiciones de entrar en la competencia para el abastecimiento total de un cliente, sino únicamente por la cuota de la demanda que exceda de la parte no abierta a la competencia (parte abierta a la competencia). La parte abierta a la competencia, por lo tanto, es la parte de las necesidades de un cliente que, de forma realista, puede ser transferida a un competidor de la empresa en posición dominante en un período de referencia. La concesión de descuentos por exclusividad por una empresa en posición dominante hace más difícil para un competidor el suministro de sus propios productos a los clientes de ésta. En efecto, si un cliente de la empresa en posición dominante obtiene sus suministros de un competidor sin respetar la condición de exclusividad o de cuasi-exclusividad, se arriesga a perder no sólo los descuentos por las unidades que ha transferido a ese competidor, sino la totalidad del descuento por exclusividad.

Para presentar una oferta atractiva, por lo tanto, no basta con que el competidor de una empresa en posición dominante ofrezca condiciones atractivas respecto a las unidades que él mismo puede suministrar al cliente, sino que también debe ofrecer a este cliente una compensación por la pérdida del descuento por exclusividad. Con objeto de presentar una oferta atractiva, en consecuencia, el competidor debe distribuir sólo en la parte abierta a la competencia el descuento que la empresa en posición dominante concede por la totalidad o la casi totalidad de las necesidades del cliente, incluida la parte no abierta a la competencia. De este modo, la concesión de un descuento de exclusividad por parte de un socio comercial ineludible hace más difícil desde el punto de vista estructural la posibilidad

de que un competidor ofrezca un precio atractivo y, por lo tanto, de que entre en el mercado. La concesión de descuentos por exclusividad permite a la empresa en posición dominante utilizar su poder económico sobre la parte no abierta a la competencia de la demanda del cliente como un resorte para asegurarse igualmente la parte abierta a la competencia, haciendo así más difícil que un competidor pueda entrar en el mercado.

Ante tal instrumento comercial no es necesario analizar los efectos concretos de los descuentos en la competencia, ni demostrar un nexo causal entre las prácticas recriminadas y los efectos concretos en el mercado.

Finalmente, el posible carácter reducido de las partes del mercado afectadas por los descuentos de exclusividad, concedidos por una empresa que ocupa una posición dominante, no puede excluir su ilegalidad, pues no se aplica un criterio referido a un efecto apreciable o a un umbral *de minimis* con arreglo al artículo 82 CE. Asimismo, los clientes que están en la parte del mercado cerrada a la competencia deberían tener la posibilidad de beneficiarse de cuanta competencia sea posible en el mercado, y los competidores deberían poder competir entre sí en función de los méritos por el conjunto del mercado y no sólo por una parte de éste. Por lo tanto, una empresa en posición dominante no puede justificar la concesión de descuentos por exclusividad a determinados clientes simplemente porque los competidores tengan libertad para abastecer a otros clientes. Igualmente, una empresa en posición dominante no puede justificar la concesión de descuentos sometida a la condición de un suministro cuasi-exclusivo por un cliente en un segmento determinado del mercado por el hecho de que este cliente quede libre de abastecerse en los competidores para sus necesidades en los otros segmentos.

(véanse los apartados 80, 84 a 86, 88, 91 a 93, 103, 104, 116, 117, 132 y 527)

7. El análisis económico de la capacidad de los descuentos para excluir a un competidor que fuera tan eficiente como la empresa en posición dominante («as efficient competitor test» o test «AEC»), efectuado en la Decisión impugnada, toma como punto de partida el hecho de que un competidor igualmente eficiente, que pretende hacerse con la parte abierta a la competencia de los pedidos satisfechos hasta un momento dado por una empresa dominante que es un socio comercial ineludible, debe ofrecer una compensación al cliente por el descuento de exclusividad que éste perdería si adquiriera una parte menor que la definida por la condición de exclusividad o de cuasi-exclusividad. El test AEC pretende determinar si el competidor igualmente eficiente que la empresa en posición dominante, que padece los mismos costes que ésta, puede seguir cubriéndolos en tal caso.

Aun suponiendo que fuera necesaria una apreciación de las circunstancias del asunto para demostrar los posibles efectos contrarios a la competencia de los descuentos por exclusividad, no sería necesario, sin embargo, demostrarlos por medio de un test AEC. Dicho test sólo permite comprobar el supuesto de un acceso al mercado que ha sido imposibilitado, pero no permite descartar la posibilidad de que el acceso a dicho mercado haya sido dificultado. Ciertamente, un resultado negativo implica que es económicamente imposible para un competidor igualmente eficiente asegurarse la parte abierta a la competencia de la demanda de un cliente. En efecto, para ofrecer al cliente una compensación por la pérdida del descuento por exclusividad, dicho competidor se vería obligado a vender sus productos a un precio que ni siquiera le permitiría cubrir sus costes. No obstante, un resultado positivo sólo significa que un competidor igualmente eficiente puede cubrir sus costes. Esta circunstancia no implica, sin embargo, que no haya efecto de exclusión. De hecho, el mecanismo de los descuentos por exclusividad sigue haciendo más difícil el acceso al mercado por parte de los competidores de la empresa en posición dominante, aunque dicho acceso no sea económicamente imposible.

(véanse los apartados 141, 146, 150)

8. En materia de competencia, las prácticas denominadas «restricciones manifiestas», consistentes en la concesión, supeditada a condiciones, de pagos a los clientes de la empresa en posición dominante para que demoren, cancelen o restrinjan de un modo u otro la comercialización de determinados productos de un competidor, pueden hacer más difícil el acceso de ese competidor al mercado y dañan la estructura de la competencia. La realización de cada una de esas prácticas es un abuso de posición dominante a efectos del artículo 82 CE.

En primer lugar, el efecto de exclusión no sólo se produce cuando se hace imposible que los competidores accedan al mercado, sino también cuando se hace más difícil el acceso. Además, a efectos de aplicar el artículo 82 CE, la demostración del objeto y del efecto contrario a la competencia puede confundirse en ciertos casos. Si se demuestra que el objeto perseguido por el comportamiento de la empresa en situación de posición dominante consiste en restringir la competencia, dicho comportamiento podrá también producir dicho efecto. Una empresa en posición dominante persigue un objetivo contrario a la competencia cuando impide de manera específica la comercialización de productos equipados con un producto de un competidor determinado, pues el único interés posible que puede tener al hacer esto es perjudicar a ese competidor.

Finalmente, incumbe a una empresa en posición dominante una especial responsabilidad de no impedir, con un comportamiento ajeno a la competencia basada en los méritos, el desarrollo de una competencia efectiva y no falseada en el mercado común. Sin embargo, conceder pagos a los clientes como contraprestación de las restricciones impuestas a la comercialización de los productos de un competidor determinado, evidentemente, no es un caso de competencia basada en los méritos.

La calificación de una restricción manifiesta como abusiva depende exclusivamente de que pueda restringir la competencia, de modo que no es preciso demostrar que tenga un efecto concreto en el mercado ni un nexo causal.

(véanse los apartados 198, 201 a 207 y 212)

9. En materia de competencia, el hecho de demostrar la realización de las prácticas de que se trata en el Espacio Económico Europeo (EEE) o el hecho de demostrar efectos calificados (esto es, inmediatos, sustanciales y previsibles) son vías alternativas y no acumulativas para probar que la competencia de la Comisión está justificada según las normas del Derecho internacional público.

La Comisión no está obligada a demostrar la existencia de efectos concretos para justificar su competencia según el Derecho internacional público. No puede condenarse a la Comisión a mantener una actitud pasiva cuando pese una amenaza sobre la estructura de la competencia efectiva en el mercado común y, en consecuencia, dicha institución puede intervenir también cuando la amenaza no se ha cumplido o no lo ha hecho todavía.

Con objeto de examinar si los efectos de las prácticas abusivas en la Unión son sustanciales, no es necesario examinar de manera aislada los diversos comportamientos que forman parte de una infracción única y continuada. Por el contrario, basta con que la infracción única, considerada en su conjunto, pueda tener efectos sustanciales. En efecto, no puede permitirse a las empresas que eludan la aplicación de las normas de competencia mediante la combinación de varios comportamientos que persigan un objetivo idéntico y que, aisladamente, no puedan producir un efecto sustancial en la Unión pero que, tomados conjuntamente, pueden producir tal efecto.

Además, también deben tomarse en consideración las modificaciones en la estructura del mercado cuando se trata de determinar la existencia de efectos sustanciales en el seno del EEE. En este contexto, hay que señalar que no sólo la eliminación de un competidor puede tener repercusiones en la estructura de la competencia en el mercado común, sino que una conducta que puede debilitar al único competidor mundial importante de la empresa en posición dominante, también puede tener esos efectos. Por lo tanto, los posibles efectos de la conducta de la empresa en posición dominante,

consistentes en cerrar en todo el mundo el acceso de su competidor a los cauces de venta más importantes, deben tener la consideración de sustanciales, por razón de los posibles efectos en la estructura de la competencia efectiva en el mercado común.

Por otra parte, la ejecución de las prácticas de que se trata en la Unión es suficiente para justificar la competencia de la Comisión según el Derecho internacional público. En un supuesto en que el abuso de posición dominante consistió en conceder un incentivo económico para instar a un cliente de la empresa en posición dominante a aplazar en todo el mundo el lanzamiento de un determinado producto equipado con un producto del competidor de dicha empresa, y cuando esta condición, a la que se supeditaban los pagos concedidos por dicha empresa, debía ser cumplida por su cliente en todo el mundo, y también en el EEE, resultaría artificial limitarse a tomar en consideración la realización de las prácticas de que se trata por la propia empresa en posición dominante. Antes al contrario, debe tomarse igualmente en consideración la realización de aquellas por el cliente de ésta. En este contexto, el hecho de que el cliente de la empresa en posición dominante no venda un determinado modelo de ordenador en el EEE durante un determinado período de tiempo debe contemplarse como un caso de puesta en práctica de la restricción manifiesta.

(véanse los apartados 236, 243, 244, 251, 252, 268, 270, 273 a 275, 301 y 305 a 307)

10. En el procedimiento administrativo en materia de competencia, de conformidad con el artículo 12 del Reglamento nº 773/2004, relativo al desarrollo de los procedimientos de la Comisión con arreglo a los artículos 81 y 82 del Tratado CE, la empresa a la que la Comisión haya remitido un pliego de cargos decae en su derecho de audiencia cuando no la solicita dentro del plazo señalado para la presentación de observaciones escritas.

(véanse los apartados 323 a 326)

11. Véase el texto de la resolución.

(véanse los apartados 350 a 357 y 623)

12. En materia de competencia, corresponde a la Comisión decidir la manera en que pretende llevar la instrucción, y asimismo decidir qué documentos debe recopilar para obtener una visión suficientemente completa del asunto. Por consiguiente, no procede imponerle la obligación de obtener un máximo de documentos para asegurarse de obtener todo posible dato de descargo.

Ante una solicitud de obtener determinados documentos, la Comisión dispone de un margen de apreciación para resolver si es necesario obtener los documentos en cuestión. Las partes en un procedimiento no tienen un derecho incondicional a que la Comisión se procure determinados documentos, ya que corresponde a ésta —y no a las empresas afectadas— decidir la manera de llevar la instrucción del asunto.

En ciertas circunstancias, puede existir la obligación de la Comisión de obtener determinados documentos a solicitud de una empresa afectada por una investigación. Una obligación de la Comisión de esa naturaleza, no obstante, debe limitarse a circunstancias excepcionales.

Sin embargo, es necesario ponderar la obligación de la Comisión de instruir un asunto con diligencia e imparcialidad, por una parte, y la prerrogativa de la Comisión consistente en decidir la forma en que pretende llevar a cabo su instrucción y emplear sus recursos con objeto de garantizar de manera eficaz el respeto al Derecho de la competencia, por otra parte.

La obligación de la Comisión de obtener determinados documentos previa solicitud de una empresa debe supeditarse, además de a una solicitud en este sentido durante el procedimiento administrativo, al menos a las cuatro condiciones concurrentes definidas a continuación.

En primer lugar, tal obligación se supedita a la condición de que sea efectivamente imposible para la empresa afectada obtener por sí misma los documentos en cuestión o comunicarlos a la Comisión. Por lo tanto, corresponde a la empresa afectada demostrar que ha emprendido todas las gestiones para obtener los documentos en cuestión o conseguir la autorización para utilizarlos en la investigación de la Comisión.

En segundo lugar, corresponde a la empresa afectada identificar los documentos cuya obtención solicita a la Comisión, de forma tan precisa como sea posible, lo cual presupone la disposición a cooperar por parte de dicha empresa.

En tercer lugar, la obligación de la Comisión de obtener determinados documentos previa solicitud de una empresa que es objeto de una investigación se supedita a la condición de que los documentos en cuestión puedan ser de considerable importancia para la defensa de la empresa afectada. La Comisión dispone de un margen de apreciación para decidir si la importancia de los supuestos datos exculpativos justifica su obtención y puede, por ejemplo, desestimar una solicitud debido a que los datos posiblemente exculpativos se refieren a cuestiones que no forman parte de la información sustancial necesaria para demostrar una infracción.

En cuarto lugar, la Comisión puede, en particular, desestimar una solicitud si la cantidad de documentos en cuestión es desproporcionada en relación con la importancia que dichos documentos pueden tener para la investigación. En este sentido, la Comisión está legitimada para tomar en consideración, de ser necesario, el hecho de que la obtención y el análisis de los documentos en cuestión puedan demorar considerablemente la instrucción del asunto. La Comisión está facultada para ponderar la cantidad de los documentos solicitados y la demora que su obtención y estudio puedan ocasionar para la instrucción del asunto, por una parte, y en qué medida pueden ser pertinentes para la defensa de la empresa, por otra parte.

(véanse los apartados 360 a 362, 371, 373 a 378, 380 y 382)

13. En materia de competencia, en un sistema de descuentos por exclusividad, y a falta de una condición formal de exclusividad, la Comisión no vulnera el principio de seguridad jurídica cuando tiene en cuenta las previsiones de un cliente de la empresa en posición dominante para demostrar un comportamiento propio de dicha empresa, siempre que esas previsiones no sean irrazonables.

(véanse los apartados 521 a 523 y 525)

14. En el procedimiento administrativo en materia de competencia, el artículo 19, apartado 1, del Reglamento n° 1/2003 establece que la Comisión puede oír a toda persona física o jurídica que acepte ser entrevistada a efectos de la recopilación de información en relación con el objeto de una investigación. El artículo 3 del Reglamento n° 773/2004, relativo al desarrollo de los procedimientos de la Comisión con arreglo a los artículos 81 y 82 del Tratado CE, establece ciertas formalidades para las entrevistas.

No obstante, el ámbito de aplicación de estos preceptos no abarca todas las entrevistas relativas al objeto de una investigación efectuada por la Comisión. En efecto, deben distinguirse las entrevistas formales efectuadas por la Comisión con arreglo a dichas disposiciones y las entrevistas informales.

La Comisión dispone de facultades discrecionales para decidir si aplica a una entrevista las exigencias formales del artículo 3 del Reglamento n° 773/2004. Por lo tanto, dichas disposiciones no se aplican a cualquier entrevista referente al objeto de una investigación, sino únicamente a los casos en que la Comisión pretende recopilar información, tanto inculpativa como exculpativa, en la que podrá basarse como prueba en su decisión de finalización de una investigación concreta.

Si la Comisión pretende utilizar, en su decisión, un dato inculpatario que se le ha transmitido durante una entrevista informal, debe hacerlo accesible a las empresas destinatarias del pliego de cargos, elaborando para ello, en caso necesario, un documento escrito que ha de constar en su expediente.

No obstante, la Comisión puede utilizar la información obtenida en una entrevista informal, en particular para obtener pruebas más sólidas, sin hacer accesible a la empresa de que se trate la información obtenida durante la entrevista informal.

El principio de buena administración puede, dependiendo de las circunstancias concretas del asunto, imponer a la Comisión la obligación de consignar las declaraciones recibidas en las reuniones o entrevistas telefónicas. A este respecto, la existencia de la obligación de la Comisión de consignar la información que recibe en las reuniones o entrevistas telefónicas, así como la naturaleza y amplitud de esa obligación, dependen del contenido de dicha información. La Comisión está obligada a elaborar una documentación adecuada, incluida en el expediente al que tienen acceso las empresas afectadas, sobre los aspectos esenciales relativos al objeto de la investigación. Esta conclusión es válida para cualquier dato que tenga cierta importancia y posea un vínculo objetivo con el objeto de una investigación, con independencia de su carácter inculpatario o de descargo.

(véanse los apartados 613 a 617, 619 y 620)

15. En materia de competencia, no procede establecer una regla general según la cual la declaración de una tercera empresa, que indica que una empresa en posición dominante ha realizado determinada conducta, nunca puede bastar por sí sola para demostrar los hechos que constituyen una infracción del artículo 82 CE. El hecho de establecer una regla general supone una excepción al principio de libre práctica de las pruebas. En el caso de una empresa que declara haber participado en un acuerdo colusorio contrario al artículo 81 CE una norma como esa está justificada, pues una empresa objeto de investigación, o que comparece ante la Comisión para acogerse a una dispensa o a una reducción de la multa, puede inclinarse a atenuar su propia responsabilidad en una infracción y a enfatizar la responsabilidad de otras empresas.

La situación es diferente en lo que se refiere a las declaraciones de una tercera empresa que, en esencia, es un testigo. En casos en los que no parece que la tercera empresa tenga interés alguno en inculpar injustamente a la empresa en posición dominante, la declaración de la tercera empresa puede, en principio, bastar por sí sola para demostrar la existencia de una infracción.

(véanse los apartados 722 a 725)

16. Véase el texto de la resolución.

(véanse los apartados 1564 a 1591)

17. Véase el texto de la resolución.

(véase el apartado 1598)

18. Respecto a la cuestión de si las infracciones de las normas sobre competencia se han cometido deliberadamente o por negligencia y, por ello, pueden ser sancionadas mediante multa con arreglo al artículo 23, apartado 2, del Reglamento n° 1/2003, esta condición se cumple cuando la empresa de que se trata no puede ignorar que su comportamiento es contrario a la competencia, tenga o no conciencia de infringir las reglas de competencia del Tratado.

Una empresa es consciente de que su conducta es contraria a la competencia cuando conoce los antecedentes de hecho que justifican tanto la declaración de la existencia de una posición dominante en el mercado de que se trate como la apreciación de la Comisión de una explotación abusiva de dicha posición.

Puesto que los órganos jurisdiccionales de la Unión han condenado en varias ocasiones la realización, por parte de una empresa en posición dominante, de prácticas consistentes en conceder incentivos económicos que dependen de condiciones de exclusividad, y en la medida en que la calificación como abusivas de dichas prácticas, denominadas «restricciones manifiestas» no puede considerarse nueva, una empresa en posición dominante que ha llevado a cabo dichas prácticas no puede ignorar que su conducta es contraria a la competencia.

Desde que se demuestra que una empresa en posición dominante ha aplicado una estrategia de conjunto contraria a la competencia y que se esfuerza en ocultar que su conducta es contraria a la competencia en sus relaciones con determinadas empresa, cabe concluir que ha cometido la infracción al menos por negligencia.

(véanse los apartados 1601 a 1603)

19. Véase el texto de la resolución.

(véanse los apartados 1609 a 1612 y 1643)

20. Véase el texto de la resolución.

(véanse los apartados 1614, 1615 y 1619)

21. A tenor del artículo 23, apartado 3, del Reglamento n° 1/2003, a fin de determinar el importe de la multa, procederá tener en cuenta, además de la gravedad de la infracción, su duración. Por consiguiente, la repercusión concreta en el mercado no es, en principio, un factor obligatorio, sino únicamente un factor relevante entre otros para apreciar la gravedad de la infracción y fijar el importe de la multa. Además, los factores que forman parte del objeto de un comportamiento pueden ser más importantes, a efectos de la fijación del importe de la multa, que los relativos a sus efectos.

Cuando fija la proporción del valor de las ventas que debe tomarse en consideración según la gravedad de la infracción, en virtud del punto 22 de las Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23, apartado 2, letra a), del Reglamento n° 1/2003, la Comisión no está obligada a tener en cuenta la falta de repercusiones concretas como factor atenuante, si dicha proporción está justificada mediante otros datos que puedan influir para determinar la gravedad.

En cambio, si la Comisión estima oportuno tener en cuenta las repercusiones concretas de la infracción en el mercado para aumentar esa proporción, debe aportar indicios concretos, dignos de crédito y suficientes que permitan apreciar la influencia efectiva que la infracción ha podido tener respecto a la competencia en ese mercado.

(véanse los apartados 1622, 1624 y 1625)