

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Cuarta)
de 30 de marzo de 2000 *

En el asunto T-65/96,

Kish Glass & Co. Ltd, con domicilio social en Dublín (Irlanda), representada por el Sr. M. Byrne, Solicitor, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^{es} Arendt y Medernach, 8-10, rue Mathias Hardt,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada inicialmente por el Sr. R. Lyal, miembro del Servicio Jurídico, y la Sra. R. Caudwell, funcionaria nacional adscrita a la Comisión, y posteriormente, en la fase oral, por los Sres. R. Lyal y B. Doherty, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. C. Gómez de la Cruz, miembro del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte demandada,

* Lengua de procedimiento: inglés.
Rec

apoyada por

Pilkington United Kingdom Ltd, con domicilio social en Saint Helens, Merseyside (Reino Unido), representada por los Sres. J. Kallaugher, Solicitor, A. Weitbrecht, Abogado de Berlín, y M. Hansen, Abogado de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^{cs} Loesch y Wolter, 11, rue Goethe,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión de la Comisión de 21 de febrero de 1996 (asunto IV/34.193 — Kish Glass), por la que se desestima una denuncia presentada por la demandante, el 17 de enero de 1992, sobre la base del artículo 3, apartado 2, del Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1992, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22), en la que señalaba una infracción del artículo 86 del Tratado CE (actualmente artículo 82 CE),

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

integrado por el Sr. R.M. Moura Ramos, Presidente, la Sra. V. Tiili y el Sr. P. Mengozzi, Jueces;

Secretario: Sr. J. Palacio González, administrador;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 28 de abril de 1999;

dicta la siguiente

Sentencia

Hechos que originaron el litigio

- 1 El 17 de enero de 1992, Kish Glass & Co Ltd (en lo sucesivo, «Kish Glass» o «demandante»), sociedad irlandesa proveedora de vidrio, presentó, ante la Comisión una denuncia sobre la base del artículo 3, apartado 2, del Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22; en lo sucesivo, «Reglamento n° 17»), en la que señalaba el abuso de posición dominante que Pilkington United Kingdom Ltd (en lo sucesivo, «Pilkington») y su filial alemana Flabeg GmbH supuestamente habían cometido en el mercado irlandés del vidrio flotado de 4 mm al aplicarle condiciones diferentes de las ofrecidas a otros compradores por prestaciones equivalentes y al negarse a suministrarle este tipo de vidrio más allá de un determinado límite, colocándola de este modo en una situación de desventaja en el ámbito de la competencia.
- 2 El 14 de febrero de 1992, la Comisión dirigió a la demandante, conforme al artículo 11 del Reglamento n° 17, una solicitud de información a la que ésta respondió el 10 de marzo de 1992.
- 3 Requerida por la Comisión para pronunciarse sobre la denuncia, Pilkington alegó que no ocupaba una posición dominante en el mercado del vidrio flotado y que aplicaba un sistema de descuentos basado en la importancia del cliente, los plazos de pago y la cantidad adquirida.
- 4 El 1 de julio de 1992, la demandante presentó a la Comisión sus comentarios sobre las observaciones de Pilkington. Mantuvo que el sistema de clasificación de los clientes utilizado por Pilkington era discriminatorio y que esta última era, con una cuota de mercado superior al 80 %, el primer proveedor de vidrio flotado de 4 mm de Irlanda, mercado geográfico pertinente para la apreciación de la posición dominante reprochada.

- 5 El 9 de julio de 1992, la Comisión respondió a la demandante que un sistema de descuentos basado en una clasificación de los clientes por categorías y en la cantidad no era discriminatorio. La demandante transmitió sus observaciones sobre estas afirmaciones el 10 de agosto de 1992.
- 6 El 18 de noviembre de 1992, la Comisión dirigió a la demandante un escrito sobre la base del artículo 6 de su Reglamento n° 99/63/CEE, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento n° 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62; en lo sucesivo «Reglamento n° 99/63»), en el que exponía que no existía fundamento suficiente para dar curso favorable a su denuncia y la requería para que, en su caso, presentara observaciones complementarias con el objeto de adoptar una posición definitiva. Kish Glass no reaccionó a este requerimiento.
- 7 A raíz de una reunión informal mantenida el 27 de abril de 1993, la Comisión informó a la demandante, mediante escrito de 24 de junio de 1993, de que sus observaciones no incluían ningún elemento nuevo de hecho o de Derecho que pudiera modificar las conclusiones contenidas en su escrito de 18 de noviembre de 1992. No obstante, la Comisión le comunicó su intención de dirigir a Pilkington una solicitud de información conforme al artículo 11 del Reglamento n° 17 y le indicó que sería informada del desarrollo del procedimiento.
- 8 El 3 de diciembre de 1993, la Comisión transmitió a la demandante una versión no confidencial de la respuesta de Pilkington a dicha solicitud de información.
- 9 Mediante escritos de 16 de febrero y de 1 de marzo de 1994, Pilkington expuso a la Comisión su punto de vista sobre la definición del mercado geográfico relevante y sobre la supuesta posición dominante que se le imputaba.

- 10 Mediante dos escritos fechados el 8 de marzo de 1994 dirigidos a la Comisión, Kish Glass confirmó su postura acerca de la definición del mercado geográfico pertinente, que sería el mercado irlandés, y sobre el supuesto abuso de posición dominante cometido por Pilkington en el mercado específico del vidrio flotado de 4 mm. También proporcionó a la Comisión informaciones sobre los precios practicados por Pilkington en el mercado irlandés.
- 11 El 24 y el 27 de mayo de 1994, la demandante presentó a la Comisión otros elementos que, a su entender, probaban que los gastos de transporte de Europa continental a Irlanda son mucho más elevados que desde el Reino Unido a Irlanda y demostraban, por tanto, la existencia de un mercado geográfico local.
- 12 Mediante escrito de 10 de junio de 1994, Pilkington manifestó a la Comisión su desacuerdo con las informaciones relativas a los gastos de transporte facilitadas por la demandante.
- 13 Después de haber recabado informaciones de otros fabricantes de vidrio de la Comunidad, la Comisión dirigió a la demandante, el 19 de julio de 1995, un segundo escrito con arreglo al artículo 6 del Reglamento n° 99/63, en el que confirmaba que el mercado del producto de referencia era el de la venta de vidrio flotado de todos los grosores a los distribuidores, que el mercado geográfico pertinente abarcaba toda la Comunidad y que Pilkington no ocupaba en él una posición dominante.

- 14 El 31 de agosto de 1995, la demandante presentó sus observaciones sobre este segundo escrito, con arreglo al artículo 6 del Reglamento n° 99/63, rebatiendo de nuevo tanto la definición del mercado geográfico y del mercado del producto adoptada por la Comisión como su apreciación de la posición dominante ocupada por Pilkington.
- 15 Entre el 31 de octubre y el 3 de noviembre de 1995, por teléfono y por fax, la Comisión recibió de ocho importadores de vidrio establecidos en Irlanda información sobre los métodos de compra de vidrio flotado de 4 mm.
- 16 El 14 de noviembre de 1995, la Comisión envió solicitudes de información con arreglo al artículo 11 del Reglamento n° 17 a sociedades que operan en el mercado irlandés, incluidas la demandante y Pilkington, para obtener datos sobre la cantidad de vidrio flotado de 4 mm vendido en Irlanda, sobre los grosores del vidrio vendido y sobre los precios de transporte a la zona de Dublín.
- 17 El 18 de diciembre de 1995, la Comisión transmitió a la demandante cinco respuestas de sociedades vidrieras, recibidas el 22 de diciembre de 1995. El 7 de febrero de 1996 la Comisión le dirigió otras cinco respuestas de sociedades vidrieras, recibidas el 12 de febrero de 1996.
- 18 Mediante Decisión de 21 de febrero de 1996, que la demandante recibió el 1 de marzo de 1996, la Comisión desestimó definitivamente la denuncia presentada por Kish Glass (asunto IV/34.193 — Kish Glass) (en lo sucesivo, «Decisión impugnada»). La Comisión mantiene en ella su posición anterior, a saber, que el mercado del producto de referencia está constituido por la venta de vidrio flotado de todos los grosores a los distribuidores, que el mercado geográfico relevante abarca toda la Comunidad o, como mínimo, el norte de la Comunidad, y que Pilkington no ocupa en él una posición dominante.

Procedimiento

- 19 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 11 de mayo de 1996, Kish Glass interpuso el presente recurso.
- 20 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 30 de septiembre de 1996, Pilkington solicitó que se admitiera su intervención en apoyo de las pretensiones de la parte demandada. Mediante auto de 30 de junio de 1997, el Presidente de la Sala Tercera del Tribunal de Primera Instancia admitió esta intervención.
- 21 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Cuarta) decidió abrir la fase oral sin previo recibimiento a prueba. No obstante, requirió a la Comisión para que respondiera a determinadas preguntas escritas, a las que la Comisión contestó el 22 de marzo de 1999.
- 22 En la vista celebrada el 28 de abril de 1999 se oyeron los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas orales del Tribunal de Primera Instancia.

Pretensiones de las partes

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

— Anule la Decisión adoptada por la Comisión el 21 de febrero de 1996 en el asunto IV/34.193 — Kish Glass.

— Condene en costas a la Comisión.

- 24 La demandada, apoyada por la coadyuvante, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene en costas a la demandante.

Sobre el fondo

- 25 En apoyo de su recurso la demandante presenta cinco motivos. Mediante el primer motivo, que se divide en dos apartados, imputa a la Comisión, por una parte, haber vulnerado sus derechos de defensa y, por otra parte, haber violado el principio de seguridad jurídica y haber incurrido en desviación de poder. Mediante su segundo motivo reprocha a la demandada haber infringido las normas de procedimiento. Su tercer motivo se basa en la existencia de vicios sustanciales de forma y en la violación del principio de seguridad jurídica. Mediante sus motivos cuarto y quinto acusa a la Comisión de haber cometido un error manifiesto de apreciación en la determinación, por una parte, del mercado del producto pertinente y, por otra parte, del mercado geográfico.

Sobre el primer motivo, basado en la vulneración de los derechos de defensa de la demandante, en la violación del principio de seguridad jurídica y en la existencia de desviación de poder

Alegaciones de las partes

- 26 La demandante aduce, en primer lugar, que la Comisión no le concedió un plazo suficiente para exponer su postura, vulnerando de esta forma sus derechos de defensa. Sostiene, en segundo lugar, que la Comisión, al recabar información siguiendo métodos no previstos por el Reglamento nº 17, incurrió en desviación de poder y violó el principio de seguridad jurídica.

— Sobre la vulneración de los derechos de defensa de la demandante

- 27 La demandante subraya, por una parte, que la Comisión solicitó mediante escrito de 14 de noviembre de 1995 a las sociedades irlandesas que le facilitaran informaciones sobre la cantidad, dimensiones y grosores del vidrio flotado vendido en el mercado irlandés y en los mercados de Europa continental. La demandante recibió copia de las respuestas de las sociedades irlandesas el 22 de diciembre de 1995 y el 12 de febrero de 1996, respuestas en las que se basó la Decisión impugnada, que se adoptó el 21 de febrero de 1996. El contenido de las respuestas habría podido confirmar su tesis, pero la Comisión le dejó un plazo demasiado breve (nueve días) para pronunciarse sobre todas las respuestas de las sociedades irlandesas impidiéndole así ejercer sus derechos de defensa.
- 28 La demandante señala, por otra parte, que, en su jurisprudencia, el Tribunal de Justicia ha declarado que la protección de los derechos de defensa constituye un principio fundamental que debe garantizarse, incluso a falta de normas específicas, en todo procedimiento que pueda terminar en un medida desfavorable para una persona. En el marco del desarrollo de los derechos de defensa, la

Comisión ha establecido, además, normas reguladoras del acceso al expediente tanto para el denunciado como para el denunciante. Por lo demás, la jurisprudencia del Tribunal de Primera Instancia, tanto en materia de competencia como en materia de dumping, ha precisado que del derecho de acceso al expediente se deduce implícitamente un derecho a pronunciarse sobre los documentos que lo componen.

- 29 La Comisión alega que los documentos anexos al recurso prueban que, durante la tramitación de su denuncia, la demandante tuvo numerosas ocasiones de exponer su postura; en particular, entre la presentación de la denuncia y el escrito que le fue enviado en 19 de julio de 1995, la demandante presentó observaciones en nueve ocasiones. A este respecto, la Comisión precisa que el 18 de diciembre de 1995, es decir, dos meses antes de la adopción de la Decisión impugnada, se enviaron a la demandante copias no confidenciales de las respuestas de Pilkington y de cuatro importadores irlandeses de vidrio; dos de esas cuatro empresas figuraban entre los tres principales importadores y las otras dos entre los importadores de vidrio a menor escala. Además, el 7 de febrero de 1996 se enviaron a la demandante copias no confidenciales de otras cinco respuestas: estas respuestas corroboraban las informaciones que había obtenido en sus investigaciones telefónicas, efectuadas entre el 31 de octubre y el 3 de noviembre de 1995, informaciones que fueron comunicadas a la demandante. Ésta disfrutó de dos semanas adicionales para presentar sus observaciones sobre las últimas respuestas. La demandante estaba plenamente informada de su derecho a comunicar su postura sobre los documentos aportados al expediente a los que tenía acceso, por lo que no era necesario dirigirle un requerimiento formal en ese sentido.

— Sobre la desviación de poder y la violación del principio de seguridad jurídica

- 30 La demandante destaca que, durante la fase escrita, la Comisión explicó que las solicitudes de información enviadas el 14 de noviembre de 1995 a las empresas irlandesas sólo tenían por objeto obtener las pruebas documentales de las respuestas que ya habían dado por fax y por teléfono. Alega que el método elegido por la Comisión para recabar las informaciones que necesitaba, es decir, por teléfono y después por escrito, no está previsto en el artículo 11, apartados 2 a 6, del Reglamento nº 17 y, por tanto, es incompatible con dichas disposiciones. La Comisión incurrió, así, en desviación de poder y violó el principio de seguridad jurídica.

- 31 La Comisión estima que el artículo 11 del Reglamento n° 17 no excluye la posibilidad de obtener informaciones verbales seguidas de solicitudes de información oficiales.

Apreciación del Tribunal

— Sobre la vulneración de los derechos de defensa de la demandante

- 32 Según una jurisprudencia consolidada, el respeto de los derechos de defensa en todo procedimiento incoado contra una persona y que pueda terminar en un acto que le sea lesivo constituye un principio fundamental del Derecho comunitario y debe garantizarse aun cuando no exista una normativa específica. Este principio exige que, desde la fase del procedimiento administrativo, se ofrezca a la empresa interesada la posibilidad de manifestar adecuadamente su punto de vista sobre la realidad y la pertinencia de los hechos, imputaciones y circunstancias alegados por la Comisión (véanse, en particular, las sentencias del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1990, Francia/Comisión, C-301/87, Rec. p. I-307, apartado 29; de 12 de febrero de 1992, Países Bajos y otros/Comisión, asuntos acumulados C-48/90 y C-66/90, Rec. p. I-565, apartado 37; de 29 de junio de 1994, Fiskano/Comisión, C-135/92, Rec. p. I-2885, apartados 39 y 40, y de 14 de mayo de 1998, Windpark Groothusen/Comisión, C-48/96 P, Rec. p. I-2873, apartado 47).
- 33 No obstante, procede observar que este principio se refiere a los derechos de defensa de personas contra las cuales la Comisión dirige su investigación. Ahora bien, como ya ha señalado el Tribunal de Justicia, tal investigación no constituye

un procedimiento contradictorio entre las empresas interesadas, sino un procedimiento instruido por la Comisión, de oficio o a raíz de una denuncia, en el ejercicio de su misión de velar por el respeto de las normas sobre competencia. De ello se sigue que las empresas contra las cuales se ha iniciado el procedimiento y las que han presentado una solicitud al amparo del artículo 3 del Reglamento nº 17, invocando un interés legítimo en que cese una supuesta infracción, no se encuentran en la misma situación procesal y que estas últimas no pueden ampararse en los derechos de defensa en el sentido de la jurisprudencia invocada (véanse, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 17 de noviembre de 1987, BAT y Reynolds/Comisión, asuntos acumulados 142/84 y 156/84, Rec. p. 4487, apartado 19, y la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 15 de julio de 1994, Matra Hachette/Comisión, T-17/93, Rec. p. II-595, apartado 34).

- 34 Por lo que se refiere al derecho de acceso al expediente, dado que también está comprendido en las garantías procedimentales que protegen los derechos de defensa, el Tribunal de Primera Instancia ha estimado, de forma análoga, que el principio del carácter plenamente contradictorio del procedimiento administrativo ante la Comisión, en el ámbito de las normas sobre la competencia aplicables a las empresas, únicamente rige en relación con las empresas que puedan ser sancionadas por una Decisión de la Comisión por la que se declare la existencia de una infracción de los artículos 85 y 86 del Tratado CE (actualmente artículos 81 CE y 82 CE), en el sentido de que los derechos de terceros, tal y como son consagrados por el artículo 19 del Reglamento nº 17, se limitan al derecho a participar en el procedimiento administrativo. En particular, los terceros no pueden pretender gozar de un derecho a examinar el expediente en poder de la Comisión en condiciones idénticas a las de las empresas contra las que se han iniciado actuaciones (sentencia Matra Hachette/Comisión, antes citada, apartado 34).
- 35 Por lo que se refiere a los derechos de la demandante como denunciante, el Tribunal de Primera Instancia recuerda que, en el presente caso, el procedimiento de tramitación de la denuncia duró más de cuatro años y la demandante tuvo oportunidad de manifestar su postura en diversas ocasiones. Con relación, en particular, a las cinco últimas respuestas de las sociedades irlandesas que fueron comunicadas a la demandante, tales respuestas no modificaban los puntos esenciales objeto del procedimiento y, en consecuencia, el hecho de que la Comisión sólo le dejara nueve días, antes de adoptar la Decisión impugnada, para pronunciarse sobre estas respuestas, no le impidió manifestar adecuadamente su punto de vista.

- 36 Ante esta situación, no se puede afirmar que fueran vulnerados los derechos de la demandante.

— Sobre la desviación de poder y la violación del principio de seguridad jurídica

- 37 Por lo que se refiere a la alegación según la cual la Comisión incurrió en desviación de poder al solicitar informaciones a las sociedades vidrieras irlandesas por teléfono o por fax, aunque el artículo 11 del Reglamento nº 17 establezca que tales solicitudes deben realizarse por escrito, procede recordar con carácter previo que, conforme a una jurisprudencia reiterada, constituye una desviación de poder la adopción por una Institución comunitaria de un acto con el fin exclusivo o, al menos, determinante de alcanzar fines distintos de los alegados (véanse la sentencia del Tribunal de Justicia de 12 de noviembre de 1996, Reino Unido/Consejo, C-84/94, Rec. p. I-5755, apartado 69, y la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 15 de enero de 1997, SFEI y otros/Comisión, T-77/95, Rec. p. II-1, apartado 116).

- 38 En el presente asunto, procede destacar, por una parte, que el artículo 11 del Reglamento nº 17 no impide a la Comisión recabar informaciones por medio de solicitudes verbales seguidas de solicitudes en forma debida y, por otra parte, que la demandante no ha facilitado la prueba de que, al pedir verbalmente dichas informaciones, se persiguiera un fin distinto del previsto por dicho artículo.

- 39 De ello se deduce que debe desestimarse, por infundado, el primer motivo en su conjunto.

Sobre el segundo motivo, basado en la infracción de las normas de procedimiento

Alegaciones de las partes

- 40 La demandante sostiene que la Comisión infringió las garantías procesales previstas por el Derecho comunitario al dirigir a Pilkington una solicitud de información no redactada de forma objetiva.
- 41 En apoyo de su tesis, la demandante alega que la Comisión envió a Pilkington una solicitud de información, el 14 de noviembre de 1995, el mismo día en que enviaba las solicitudes de información a las sociedades irlandesas. Según la solicitud de información de la Comisión: «En su respuesta, Kish mantiene que el vidrio flotado claro de 4 mm constituye un mercado distinto en Irlanda [...] Kish sostiene, además, que sólo Pilkington está en condiciones de suministrar las dimensiones exigidas por el mercado irlandés. La Comisión ha examinado este punto y resulta poco fundado. No obstante, con el objeto de tener en el expediente todos los elementos necesarios para desestimar la denuncia, se ha considerado necesario formular una nueva solicitud de información.» Por consiguiente, la Comisión comunicó a Pilkington que la denuncia estaba poco fundada a pesar de que aún no se había examinado el problema en cuestión, dado que todavía no había recibido las respuestas a las cuestiones planteadas en el escrito de 14 de noviembre de 1995. Es decir, la Comisión no podía tener idea alguna del posible resultado de las solicitudes de información, pero, no obstante, comunicó a la parte denunciada que se proponía desestimar la denuncia, solicitándole que le proporcionara la prueba que le permitiera hacerlo.
- 42 La Comisión observa que el artículo 11, apartado 3, del Reglamento nº 17 obliga a indicar el objeto para el que se solicitan las informaciones. Asegura que, en el momento en que se redactaron esos escritos, sabía que las afirmaciones de Kish Glass probablemente no estaban fundadas, porque ya había recabado, por teléfono y por fax, las respuestas de las empresas a las que iba a dirigirse por escrito. Afirma que, por consiguiente, examinó seriamente y con la diligencia necesaria los argumentos de Kish Glass, pero comprobó que eran erróneos.

- 43 Según la parte coadyuvante, para no infringir el deber de imparcialidad, es esencial que la Comisión, en el marco de sus investigaciones, no prejuzgue el curso que haya de darse a una denuncia; esto no significa que los funcionarios de la Comisión no puedan hacerse una primera idea de los problemas planteados por una denuncia. El deber de imparcialidad exige que, por lo menos hasta que la denunciante haya ejercitado su derecho a presentar observaciones con arreglo al artículo 6 del Reglamento nº 99/63, la Comisión se mantenga abierta a toda discusión que pueda hacerle cambiar de opinión. No obstante, no existe ningún obstáculo jurídico, cuando los funcionarios de la Comisión se han hecho una idea previa, para que éstos la comuniquen a la empresa objeto de investigación. En el presente asunto, la Comisión ya había comunicado su postura a Kish Glass, mediante su escrito con arreglo al artículo 6 del Reglamento nº 99/63, según el cual no procedía estimar la denuncia. Además, esta empresa ya había tenido oportunidad de presentar sus observaciones sobre la posición de la Comisión. Cuando envió la solicitud de información controvertida, la Comisión ya tenía una primera idea, y la comunicación de ésta a Pilkington no constituye una violación del principio de objetividad e imparcialidad.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 44 En primer lugar, procede recordar que, con arreglo al artículo 11, apartado 3, del Reglamento nº 17, cuando la Comisión dirige una solicitud de información a una empresa o a una asociación de empresas, está obligada a indicar las bases jurídicas y el objeto de la solicitud, así como las sanciones previstas para el caso en que se le suministre una información inexacta. En consecuencia, la Comisión tenía la obligación de informar a Pilkington, en su escrito de 14 de noviembre de 1995, de las razones que la conducían a solicitarle informaciones adicionales.
- 45 En segundo lugar, procede destacar que, conforme a una jurisprudencia consolidada, cuando la Comisión decide tramitar una denuncia que se le

presenta, debe hacerlo, salvo motivación debidamente detallada, con el cuidado, la seriedad y la diligencia necesarios, con el fin de poder apreciar con pleno conocimiento de causa los elementos de hecho y de Derecho sometidos a su apreciación por los denunciantes (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 29 de junio de 1993, Asia Motor France y otros/Comisión, T-7/92, Rec. p. II-669, apartado 36).

- 46 En el presente asunto, se deduce del expediente que la investigación de la Comisión se desarrolló en un período de más de cuatro años durante el cual ésta recabó las observaciones de un número significativo de empresas del sector, las analizó y dio a la demandante la oportunidad de presentar, en diversas ocasiones, todos los elementos que podían tomarse en consideración. La Comisión, al actuar de este modo, desempeñó todas sus actividades con el cuidado, la seriedad y la diligencia necesarios. Al limitarse a observar que la Comisión había considerado, en su escrito de 14 de noviembre de 1995, «poco fundada» su denuncia y había solicitado informaciones adicionales a Pilkington para «desestimarla», la demandante no ha demostrado lo contrario.

- 47 En consecuencia, debe desestimarse el segundo motivo por infundado.

Sobre el tercer motivo, basado en la existencia de vicios sustanciales de forma y en la violación del principio de seguridad jurídica

Alegaciones de las partes

- 48 La demandante sostiene que la Decisión de la Comisión adolece de vicios de forma y viola el principio de seguridad jurídica.

- 49 A este respecto afirma que las Decisiones por las que desestiman las denuncias revisten habitualmente la forma de un escrito motivado, firmado por el miembro de la Comisión encargado de las cuestiones de competencia. En el presente caso, éste simplemente firmó un escrito confirmatorio que, después de resumir el procedimiento, desestimaba la denuncia, remitiendo a un documento separado por lo que se refiere a la motivación. Este documento no contiene ningún elemento (como la firma o incluso las iniciales) que pruebe que el miembro competente de la Comisión le había dado su visto bueno. La demandante añade que, habida cuenta de este proceder inhabitual, no dispone de ningún medio para determinar si el miembro competente de la Comisión vio o aprobó la argumentación que motivaba la desestimación de su denuncia. Deduce que se trata, en el presente asunto, de un problema de forma y no de un problema de motivación.
- 50 La Comisión observa, por una parte, que la Decisión impugnada no reviste una forma inhabitual y, por otra parte, que se remite expresamente al anexo que contiene los motivos por los que decidió desestimar la denuncia.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 51 Procede recordar que la jurisprudencia considera que la remisión hecha en un acto a otro acto distinto debe valorarse en relación con el artículo 190 del Tratado CE (actualmente artículo 253 CE) y no infringe la obligación de motivación impuesta a las Instituciones comunitarias. En su sentencia de 12 de junio de 1997, *Tiercé Ladbroke/Comisión* (T-504/93, Rec. p. II-923), apartado 55, el Tribunal de Primera Instancia estimó que una Decisión de la Comisión comunicada al autor de la denuncia que dio lugar a una investigación y que se remite a un escrito que le fue enviado con arreglo al artículo 6 del Reglamento n° 99/63 pone de manifiesto de modo suficientemente claro las razones por las que se desestimó la denuncia y cumple la obligación de motivación impuesta por el artículo 190 del Tratado CE. Independientemente del hecho de que dicha remisión se califique de problema de motivación o de forma, este análisis es válido, *a fortiori*, cuando la remisión se efectúa a un documento anexo a una Decisión y, por tanto, contenido en esta última. Además, la demandante no ha aportado ninguna prueba de las sospechas según las cuales el Comisario responsable no tuvo conocimiento de la motivación del acto impugnado.

- 52 La remisión aludida es suficiente para cumplir las exigencias de seguridad jurídica impuestas por el Derecho comunitario.
- 53 De ello se deriva que también debe desestimarse el tercer motivo por infundado.

Sobre el cuarto motivo, basado en un error manifiesto de apreciación en la definición del mercado del producto de referencia

Alegaciones de las partes

- 54 La demandante sostiene que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al definir, en el apartado 19 de la Decisión impugnada, como mercado del producto de referencia, no el del vidrio flotado de 4 mm, sino el del vidrio flotado en bruto de todos los grosores vendido a los distribuidores, basándose en la identidad de los operadores de dicho mercado, tanto del lado de la oferta como del lado de la demanda, para todos los grosores de vidrio. Cuando productos de dimensiones y tipos diferentes no son intercambiables desde el punto de vista del usuario, no basta con averiguar si los operadores del mercado son los mismos, sino que, como hizo el Tribunal de Justicia en su sentencia de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión (322/81, Rec. p. 3461), procede también tomar en consideración las condiciones de competencia y la estructura de la oferta y la demanda en el mercado.
- 55 La demandante destaca, por lo que se refiere a las condiciones de competencia, que, dado que un porcentaje importante del mercado está reservado, de hecho, a un solo fabricante, los productores que no venden hojas de vidrio de dimensiones

británicas (2.440 mm × 1.220 mm) probablemente no son competitivos en el resto del mercado y pueden, de esta forma, decidir no explotarlo y no intentar mantener allí la competencia. Esto tiene una importante repercusión en las condiciones de competencia en el resto del mercado y se ve confirmado por la circunstancia de que Pilkington tiene la mayor cuota de mercado (84 %) del vidrio flotado de 4 mm. A este respecto, la demandante subraya que, según sus informaciones, Pilkington es el único fabricante de vidrio flotado de 4 mm que utiliza placas de determinadas dimensiones, sobre las que se enfría el vidrio («lehr-beds»), que le permiten adaptar el vidrio a las dimensiones británicas sin derroche. Al parecer, los demás fabricantes que producen vidrio continental emplean «lehr-beds» que sólo les permiten fabricar hojas de formato continental (3.210 mm × 2.250 mm). Por último, estima probable que, en el mercado irlandés, sólo dos distribuidores posean el equipo necesario para reducir las dimensiones continentales a las dimensiones británicas y que, además, uno de los dos cubre un 30 % de sus necesidades de producto de dimensiones británicas mediante suministros de Pilkington.

- 56 La demandante sostiene, por lo demás por lo que se refiere a la estructura de la oferta, que, como confirmaron las respuestas de las sociedades irlandesas, más del 27 % del vidrio flotado de 4 mm vendido en Irlanda tiene el formato británico. Pilkington ocupa una posición de cuasimonopolio respecto al formato controvertido (95 % de las ventas) y, además, posee el 84 % del mercado irlandés del vidrio flotado de 4 mm. La oferta en el mercado del vidrio flotado queda afectada en consecuencia: debido a esta estructura del mercado, los clientes que compran hojas de formato británico están obligados a tratar, para todos los formatos, con dicho fabricante, que está en condiciones de responder a sus otras necesidades de vidrio flotado de 4 mm.
- 57 La demandante afirma, además, que debe considerarse mercado del producto de referencia el del vidrio flotado de 4 mm, porque dicho producto no puede sustituirse por vidrio flotado de otros grosores: la elasticidad cruzada de la demanda de vidrio flotado de 4 mm y la del vidrio de otros grosores es cero; los aumentos de precio del vidrio flotado de 4 mm probablemente no tienen efecto alguno sobre la demanda de otros productos de vidrio flotado. A este respecto, a pesar de la importante fluctuación del precio del vidrio flotado de 4 mm en Irlanda, la demanda de otros productos de vidrio flotado ha permanecido constante. Tanto de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de

Primera Instancia como de las Decisiones de la Comisión [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 contra Hilti) (DO 1988, L 65, p. 19); Decisión 92/163/CEE de la Comisión, de 24 de julio de 1991, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 86 del Tratado CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II) (DO 1992, L 72, p. 1); sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de marzo de 1994, Hilti/Comisión, C-53/92 P, Rec. p. I-667; sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, T-30/89, Rec. p. II-1439, y de 6 de octubre de 1994, Tetra Pak/Comisión, T-83/91, Rec. p. II-755], se desprende que existe un mercado del producto de referencia cuando la elasticidad cruzada de la demanda entre productos que pueden considerarse intercambiables es reducida: de ello se deriva que un mercado de producto es, con mayor motivo, distinto de otro cuando la elasticidad cruzada es igual a cero.

- 58 La demandante añade, por último, que del hecho de que uno de los cuatro centros de fabricación de Pilkington esté especializado en la producción de vidrio flotado de 4 mm puede deducirse que no es posible transformar rápidamente la producción para otros grosores.
- 59 La Comisión sostiene que, en la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia estimó que los productos de tipos y dimensiones diferentes que no son intercambiables desde el punto de vista del usuario pueden, no obstante, considerarse parte de un solo mercado cuando son técnicamente similares o complementarios y son suministrados por medio de revendedores que deben responder a la demanda de toda la gama de productos. Afirma que esto es aplicable al mercado del vidrio flotado en bruto en el que los operadores del lado de la oferta y del lado de la demanda son, en la primera fase de la distribución, los mismos para todos los grosores de vidrio. Alega que la demandante no ha aportado la prueba de su afirmación según la cual las condiciones de competencia quedan afectadas cuando, por una parte, un fabricante posee efectivamente un porcentaje significativo del mercado y, por otra parte, los fabricantes que no venden hojas de vidrio flotado de 4 mm de formato británico tienen pocas posibilidades de ser competitivos en el resto del mercado y pueden decidir no competir en esta última parte del mercado.

- 60 En respuesta a las afirmaciones de la demandante sobre la estructura de la oferta, según las cuales su posición de cuasimonopolio en la parte del mercado del vidrio flotado vendido en dimensiones británicas confiere a Pilkington una ventaja insuperable en la totalidad del mercado, la Comisión afirma que el vidrio de un determinado grosor vendido en dimensiones dadas puede sustituirse por vidrio del mismo grosor vendido en otras dimensiones, puesto que todos los mayoristas están en condiciones de cortar formatos más grandes para obtener el formato exigido por los transformadores y los usuarios finales. El vidrio flotado de dimensiones británicas se utiliza exactamente con los mismos fines económicos que el vidrio flotado de dimensiones continentales.
- 61 La Comisión destaca, finalmente, que la demandante no ha aportado prueba alguna en apoyo de su afirmación según la cual el comportamiento del mercado del vidrio flotado de 4 mm de Irlanda, por su supuesta especificidad, es independiente del de los mercados de otros grosores de vidrio. En realidad, la producción del vidrio es técnicamente casi idéntica para todos los grosores y la línea de producción puede adaptarse rápidamente, sin excesivos costes, para pasar de un grosor a otro.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 62 Procede recordar que, conforme a una jurisprudencia consolidada, para el examen de la posición eventualmente dominante de una empresa en un mercado determinado, las posibilidades de competencia deben apreciarse en el marco del mercado que agrupa al conjunto de productos que, en razón de sus características, son especialmente aptos para satisfacer necesidades permanentes y escasamente sustituibles por otros productos (véanse, en particular, las sentencias del Tribunal de Justicia de 11 de diciembre de 1980, L'Oréal, 31/80, Rec. p. 3775, apartado 25, y Michelin/Comisión, antes citada, apartado 37). Por lo demás, conforme a la misma jurisprudencia (sentencia Michelin/Comisión, antes citada, apartado 44), el hecho de que los diferentes tipos y dimensiones de un producto no sean sustituibles desde el punto de vista de las necesidades específicas del usuario no permite considerar que exista, para cada uno de esos tipos y dimensiones, un mercado distinto a efectos de apreciación de la existencia de una posición dominante. Además, dado que la determinación del mercado relevante sirve para evaluar si la empresa de que se trata tiene la posibilidad de impedir el

mantenimiento de una competencia efectiva y de obrar, en buena medida, de forma independiente con respecto a sus competidores, sus clientes y los consumidores, no es posible, a este respecto, limitarse únicamente al examen de las características objetivas de los productos relevantes, sino que es preciso, asimismo, tomar en consideración las condiciones de competencia y la estructura de la oferta y la demanda en el mercado (sentencia Michelin/Comisión, antes citada, apartado 37).

- 63 En el presente asunto, el Tribunal de Primera Instancia debe examinar si las condiciones de competencia y la estructura de la oferta en el mercado del vidrio flotado impiden que la Comisión, basándose en la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, pueda afirmar que, aunque el vidrio de diferentes grosores no sea sustituible para los usuarios finales, debe considerarse mercado del producto de referencia el del vidrio flotado en bruto de todos los grosores, puesto que los distribuidores deben responder a una demanda que abarque toda la gama de productos.
- 64 Con carácter previo, el Tribunal de Primera Instancia recuerda que resulta de una jurisprudencia reiterada que, aunque el órgano jurisdiccional comunitario ejerce de modo general un control completo sobre si concurren o no las condiciones de aplicación de las normas sobre la competencia, el control que ejerce sobre valoraciones económicas complejas hechas por la Comisión debe limitarse, no obstante, a comprobar si se respetaron las normas de procedimiento y de motivación, así como la exactitud material de los hechos, la falta de error manifiesto de apreciación y de desviación de poder.
- 65 La demandante sostiene que el hecho de que los fabricantes continentales no produzcan vidrio en las dimensiones británicas les impide competir eficazmente con Pilkington. A este respecto, procede observar que la Comisión, en el punto 15 de la Decisión impugnada, examinó esta cuestión y llegó a una conclusión opuesta a la de la demandante. Sobre la base de las informaciones facilitadas por nueve importadores irlandeses, observó que los mayoristas no tenían una preferencia clara por el formato británico, y ello en la medida en que están en condiciones de cortar —sin demasiado derroche— el vidrio de formato

continental para obtener el de formato británico. Durante el procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia, la demandante se limitó, a este respecto, a afirmar que, según sus informaciones, Pilkington era el único fabricante de vidrio flotado de 4 mm que podía adaptar el vidrio a las dimensiones británicas sin derroche; que, al parecer, los demás fabricantes empleaban «lehr beds» que únicamente les permitían fabricar hojas de formatos diferentes, y que era probable que los mayoristas no estuvieran en condiciones de cortar las hojas continentales sin derroche. Pues bien, la demandante no sólo no aporta ninguna prueba en apoyo de su tesis, sino que no facilita ningún elemento que pueda invalidar la apreciación realizada por la Comisión en el presente asunto, basada en las informaciones recabadas directamente de los operadores en el mercado.

66 La demandante también alega, básicamente, que, considerando su posición de cuasimonopolio en el sector del vidrio de formato británico de 4 mm, Pilkington mantiene relaciones comerciales privilegiadas con los importadores de vidrio. Además, sostiene que el vidrio de 4 mm no se puede sustituir por el vidrio flotado de otros grosores.

67 A este respecto, procede destacar que la demandante no ha demostrado que la eventual preferencia de los importadores por los productos de Pilkington no fuera la manifestación de su interés económico o del ejercicio de su libertad contractual. En consecuencia, tal preferencia no puede interpretarse como un indicio de una alteración de la estructura de la oferta en el mercado. A continuación, debe señalarse que se desprende de los datos que figuran en las respuestas de las sociedades irlandesas, no rebatidos por la demandante, que las ventas en Irlanda de vidrio flotado de 4 mm de formato británico representan aproximadamente el 27 % del mercado. Pues bien, aunque se admita que Pilkington ocupa una posición de cuasimonopolio en el sector del vidrio de 4 mm de formato británico, este porcentaje no es claramente suficiente, por sí mismo, para afirmar, como hace la demandante, que la mayor parte de las compras de vidrio flotado de 4 mm en Irlanda está condicionada por Pilkington. En efecto, aproximadamente el 73 % de la demanda de dicho producto está constituida por

las compras de vidrio de formato continental, que no pueden verse influidas por Pilkington.

- 68 Finalmente, en el apartado 18 de la Decisión impugnada, la Comisión expone que la producción de vidrio de 4 mm es, desde un punto de vista técnico, prácticamente idéntica a la producción de vidrio de otros grosores y que los fabricantes de vidrio pueden transformar rápidamente su producción sin costes excesivos. A este respecto, debe observarse que la circunstancia de que uno de los cuatro centros de producción de Pilkington esté especializado en la fabricación de un determinado tipo de vidrio no significa que los procesos técnicos de fabricación del vidrio sean diferentes y no demuestra que un operador económico que sólo disponga de un centro de producción no esté en condiciones de reconvertir rápidamente su producción, de forma que tampoco puede admitirse el argumento que la demandante deduce de la falta de elasticidad de la oferta de vidrio de 4 mm y de vidrio de otros grosores.
- 69 El Tribunal de Primera Instancia estima, por tanto, que la demandante no ha demostrado que la posición de la Comisión expresada en el apartado 19 de la Decisión impugnada, según la cual el mercado del producto de referencia es el del vidrio de todos los grosores, adolecía de un error manifiesto de apreciación. De ello se deriva que el Tribunal de Primera Instancia no puede acoger dicha alegación.
- 70 En consecuencia, debe desestimarse el cuarto motivo por infundado.

Sobre el quinto motivo, basado en un error manifiesto de apreciación del mercado geográfico

Alegaciones de las partes

- 71 La demandante subraya que, aunque la Comisión admite que determinadas características del mercado del vidrio flotado en Irlanda diferencian a éste del

mercado de Europa continental (a saber, la falta de instalaciones de producción y el hecho de que todo el vidrio flotado sea transportado por mar), en el apartado 23 de la Decisión impugnada consideró que el análisis de los costes de transporte y del nivel de los precios del vidrio en las diferentes partes de la Comunidad conducía a la conclusión de que el mercado geográfico relevante era la Comunidad o el norte de la Comunidad. La Comisión cometió un error manifiesto de apreciación porque debería haber considerado que el mercado geográfico relevante era Irlanda, o Irlanda y el Reino Unido.

- 72 La demandante desarrolla, fundamentalmente, tres imputaciones contra la definición del mercado geográfico adoptada en la Decisión impugnada.

— Sobre la primera imputación

- 73 La demandante alega que el criterio que la Comisión aplicó para definir el mercado geográfico relevante no es conforme con el definido por el Tribunal de Justicia en su sentencia de 14 de febrero de 1978, *United Brands/Comisión* (27/76, Rec. p. 207). En vez de determinar el mercado del vidrio tomando simplemente en consideración los costes de transporte a Irlanda, debería haber determinado la zona en la que otras condiciones objetivas de competencia del producto controvertido son similares para todos los operadores económicos: la aplicación de dicho criterio debería haberla conducido a concluir que el mercado geográfico pertinente era Irlanda (o Irlanda y el Reino Unido). La determinación de Irlanda como mercado geográfico pertinente encuentra apoyo en el hecho de que, en dicho país, los exportadores del continente no tienen ningún peso competitivo por lo que se refiere a las ventas del vidrio flotado de 4 mm, puesto que su cuota de mercado acumulada es aproximadamente del 16 %, mientras que la de Pilkington es del 84 %.

— Sobre la segunda imputación

- 74 Según la demandante, la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al afirmar que dos fabricantes del norte de Europa tenían gastos de transporte con destino a Irlanda superiores, aproximadamente, en un 7 u 8 % a los de Pilkington, mientras que un fabricante de dicha parte de Europa soportaba costes menos elevados que los de Pilkington por un mismo transporte. Afirma que, según un análisis contenido en el escrito que dirigió a la Comisión el 24 de mayo de 1994, los costes de transporte marítimo y terrestre a Irlanda de los fabricantes continentales son en realidad mucho más elevados que los de Pilkington: el vidrio producido por un fabricante continental tiene una mayor distancia que recorrer por carretera y por barco y no se beneficia de descuentos importantes en el transporte terrestre y marítimo de los que podría beneficiarse Pilkington.
- 75 A este respecto, señala que el planteamiento que conduce a este análisis es conforme con el seguido por la Comisión en algunas de sus Decisiones [Decisión 94/359/CE de la Comisión, de 21 de diciembre de 1993, por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración (Asunto n° IV/M.358 — Pilkington-Techint/SIV) (DO 1994, L 158, p. 24; en lo sucesivo, «Decisión Pilkington-Techint/SIV»), en la que se consideró que el vidrio flotado en bruto es un producto voluminoso y pesado, cuyo transporte a larga distancia es oneroso; Decisión 89/93/CEE de la Comisión, de 7 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (Asunto IV/31.906 — Vidrio plano) (DO 1989, L 33, p. 44; en lo sucesivo, «Decisión vidrio plano»), en la que la situación geográfica de las instalaciones de producción se consideró un factor vital para el transporte del vidrio plano; Decisión 89/22/CEE de la Comisión, de 5 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 86 del Tratado CEE (IV/31.900, BPB Industries plc) (DO 1989, L 10, p. 50; en lo sucesivo «Decisión BPB»), en la que se consideró imposible, debido a los gastos de transporte y a las ventajas que aporta la instalación de las fábricas de producción cerca de los mercados, abastecer en condiciones rentables los mercados británicos o irlandeses desde el extranjero a gran escala y durante largos períodos].
- 76 Además, asegura que la importancia de los costes de transporte en la determinación del mercado geográfico relevante se confirma por las respuestas

de las sociedades irlandesas, de las que se deduce que las sociedades vidrieras establecidas en la región de Dublín (próxima a la fábrica de Pilkington) o en localidades fácilmente accesibles por carretera desde Dublín (ciudad de Galway) obtienen sus suministros casi totalmente de Pilkington (98 %), mientras que las sociedades más alejadas (establecidas en las ciudades de Tipperary, Limerick y Wexford) le compran cantidades de vidrio inferiores (respectivamente, el 77 %, el 62 % y el 66 %).

— Sobre la tercera imputación

- 77 Un análisis de los precios fob (franco a bordo) y cif (coste, seguro y flete) del vidrio flotado de 4 mm procedente del Reino Unido con destino a los demás Estados miembros, de 1990 a 1992, demuestra, para la demandante, que el mercado irlandés no presenta características comunes a los demás mercados europeos y que constituye un mercado autónomo; según este análisis, en el período considerado, el precio medio cif con destino a Irlanda era de 470 ECU por tonelada; con destino a los países del norte de Europa (Alemania, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo), variaba entre 500 y 540 ECU por tonelada y, con destino a los países del sur de Europa (Francia, Italia, Portugal, España y Grecia), variaba entre 330 y 430 ECU por tonelada; por otra parte, en el período considerado, el precio medio fob con destino a Irlanda era de 370 ECU por tonelada, a los países del norte de Europa, oscilaba entre 300 y 330 ECU por tonelada, y a los países del sur de Europa, entre 300 y 370 ECU por tonelada.

Alegaciones de la Comisión

— Sobre la primera imputación

- 78 La Comisión niega no haber aplicado el criterio definido por el Tribunal de Justicia en su sentencia *United Brands/Comision*, antes citada, y recuerda que, en el apartado 24 de la Decisión impugnada, sostuvo que la zona respecto a la cual debe determinarse la existencia de una posición dominante es aquella en que «las

condiciones objetivas de competencia del producto de que se trata deben ser similares para todos los operadores económicos»: sobre la base de dicho criterio comprobó que los costes de transporte no aislaban a Irlanda del mercado continental.

— Sobre la segunda imputación

- 79 La Comisión mantiene que las conclusiones extraídas de su análisis de los costes de transporte son correctas; sobre la base de las informaciones facilitadas en respuesta a sus escritos fundados en el artículo 11 del Reglamento n° 17 por los fabricantes afectados, comprobó que los costes de un fabricante del norte de Europa eran ligeramente inferiores a los de Pilkington, mientras que otros dos fabricantes debían asumir costes, expresados en proporción al valor de la carga, que sólo superaban en un 7 u 8 %, como máximo, los de Pilkington. Asegura que incluso comprobó que los fabricantes del sur de Europa debían soportar costes sensiblemente superiores al valor de la carga. Teniendo en cuenta el hecho de que el sobrecoste tolerado por un fabricante para el transporte hasta los límites de su mercado nacional era del orden del 10 % del valor del producto, concluyó que los costes de transporte a Irlanda de los fabricantes del norte de Europa se inscribían dentro los límites de lo que toleraban en sus mercados nacionales. Además, después de comprobar que la demandante no ha presentado ningún elemento que permita establecer que las informaciones obtenidas en respuesta al escrito enviado a diversas empresas neutrales, con arreglo al artículo 11 del Reglamento n° 17, eran erróneas, la Comisión declara no estar convencida de la falta de fiabilidad de las informaciones recibidas.

— Sobre la tercera imputación

- 80 La Comisión recuerda que las informaciones acerca de los precios, sobre la base de los cuales adoptó la Decisión impugnada, fueron recabadas directamente de los fabricantes, mientras que las cifras indicadas por la demandante eran

discutibles: durante su investigación obtuvo una relación detallada de los precios de Pilkington y éstos no tenían relación con los precios presentados por la demandante. Para el período 1990-1992, el precio medio exigido por Pilkington en Irlanda estaba muy próximo al exigido en cada uno de los países del norte de Europa. Añade que los precios fob y cif, utilizados por la demandante, no representan un indicio fiable; el término fob se refiere a los precios del producto cargado a bordo y no incluye ningún gasto de transporte posterior, mientras que el vidrio flotado se vende sobre la base de un precio «franco» en el que el fabricante soporta el precio del transporte. Las cifras cif no indican precios reales del mercado, dado que no tienen en cuenta los descuentos concedidos.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

— Sobre la primera imputación

- ⁸¹ En su sentencia *United Brands/Comisión*, antes citada, el Tribunal de Justicia afirmó que las posibilidades de competencia en relación con el artículo 86 del Tratado deben examinarse según las características del producto de que se trata y en una zona geográfica definida en la que se comercializa, cuyas condiciones de competencia deben ser lo suficientemente homogéneas para que puedan apreciarse los efectos de la potencia económica de la empresa interesada (apartado 11). Además, en la misma sentencia, el Tribunal de Justicia, para verificar si, en el caso concreto, las condiciones de competencia eran suficientemente homogéneas, hizo referencia principalmente a los costes de transporte, estimando que, cuando dichos costes no obstaculizan la distribución de los productos, son, en particular, factores unificadores de dicho mercado (sentencia *United Brands/Comisión*, antes citada, apartados 55 y 56).

- ⁸² De ello se sigue que, en el presente asunto, la determinación del mercado geográfico relevante, considerando, en particular, los costes de transporte del vidrio de los fabricantes continentales, está justificada. Debe destacarse, además, que, con el objeto de determinar las condiciones de competencia en los mercados

Europeos, la Comisión no sólo examinó en la Decisión impugnada los costes arriba mencionados, sino que también comprobó que el volumen exportado por los fabricantes continentales a Irlanda había sido, entre 1988 y 1994, aproximadamente un tercio de la demanda de vidrio flotado de dicho país; que las diferencias de los precios del vidrio exigidos en Irlanda y en otros cinco países europeos por los cinco principales fabricantes continentales no indicaban la existencia de mercados separados, y que podía excluirse la existencia de barreras de entrada, de naturaleza técnica o normativa, en el mercado irlandés. Finalmente procede destacar que, aunque la demandante niega la correcta aplicación de los criterios que se derivan de la sentencia *United Brands/Comisión*, antes citada, no indica cómo deberían aplicarse para delimitar el mercado geográfico tomando en consideración la incidencia de los precios del transporte sobre las condiciones de la competencia.

83 De lo que precede se deduce que debe desestimarse la primera imputación.

— Sobre la segunda imputación

84 Por lo que se refiere a la imputación relativa a la exactitud del análisis de los costes de transporte efectuado por la Comisión, procede destacar que tiene en cuenta las informaciones proporcionadas por los operadores del sector durante la investigación acerca de la concentración Pilkington-Techint/SIV y la Decisión adoptada a raíz de dicha investigación. En esa Decisión, la Comisión observó que: 1) aproximadamente, entre el 80 y el 90 % de la producción de vidrio de una fábrica se vende en un radio de 500 km; esta distancia se supera a veces y puede llegar hasta 1.000 km, más allá de los cuales el precio de transporte pasa a ser prohibitivo, es decir, no competitivo; 2) una empresa fabricante de vidrio se encuentra en relación de competencia, en su área de suministro natural de un radio de 500 km, con las demás empresas cuyas áreas de suministro se superponen a la suya; 3) dado que cada una de estas últimas tiene, además, su propio radio de suministro, la competencia de una empresa con relación a las que se encuentran en su radio tiende a extenderse a las áreas de suministro natural de

éstas; 4) en consecuencia, es apropiado considerar toda la Comunidad como mercado geográfico de referencia.

- 85 Procede verificar, en primer lugar, que la argumentación desarrollada por la Comisión en la Decisión impugnada para definir el mercado geográfico relevante no es contradictoria; en efecto, durante la vista se puso de manifiesto que, en varios puntos de la Decisión impugnada, la Comisión remitía a su Decisión Pilkington-Techint/SIV, cuyo apartado 16 puede parecer incoherente con el apartado 33 de la Decisión impugnada. A este respecto, procede recordar que una contradicción en la motivación de una Decisión constituye una infracción de la obligación que se deriva del artículo 190 del Tratado, que puede afectar a la validez del acto controvertido si se demuestra que, a causa de dicha contradicción, el destinatario del acto no tiene la posibilidad de conocer la fundamentación real de la Decisión, en todo o en parte, y que, a raíz de ello, la parte dispositiva del acto se encuentra total o parcialmente privada de fundamento jurídico alguno (véase, en particular, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 24 de enero de 1995, Tremblay y otros/Comisión, T-5/93, Rec. p. II-185, apartado 42).
- 86 En el apartado 16 de los considerandos de la Decisión Pilkington-Techint/SIV, la Comisión afirma que el vidrio flotado en bruto es un producto pesado y voluminoso y que «resulta oneroso su transporte a larga distancia: el coste del transporte en camión oscila entre el 7,5 y el 10 % del precio de venta a una distancia de 500 km». En el punto 33 de la Decisión impugnada la Comisión afirma que los costes de transporte hasta los límites de su área natural de suministro («domestic market») superan los asumidos en la proximidad de la fábrica aproximadamente en un 10 % del valor del producto.
- 87 Después de haber examinado atentamente las dos Decisiones, debe observarse que, en primer lugar, la Decisión impugnada se remite a la Decisión Pilkington-Techint/SIV sin referirse específicamente a los porcentajes mencionados en el apartado 16 de los considerandos de ésta; en segundo lugar, los porcentajes mencionados en dicho apartado 16 de los considerandos se indican como ejemplo y su importancia queda absorbida por las conclusiones a las que llega la Comisión en la misma Decisión, que corresponden exactamente a las de la Decisión impugnada, al comprobar que parece apropiado considerar toda la Comunidad

como mercado geográfico de referencia, y, en tercer lugar, la verdadera motivación de la determinación del mercado geográfico de referencia contenida en la Decisión Pilkington-Techint/SIV se encuentra en el apartado 16, párrafo segundo, de sus considerandos, en el que precisa que «dada la dispersión de las diferentes fábricas y los diferentes grados de superposición de las áreas de suministro naturales que propician la interacción de los círculos, parece conveniente considerar que el mercado geográfico pertinente es la Comunidad en su conjunto».

88 Procede observar que la Comisión no se contradice en modo alguno al haber delimitado, por una parte, en su Decisión Pilkington-Techint/SIV, el mercado geográfico de referencia basándose, esencialmente, en el concepto de área geográfica natural de suministro para una instalación de producción de vidrio flotado dada, representada por círculos concéntricos cuyo radio está determinado por el coste relativo del transporte y, al haber llegado a la misma delimitación, por otra parte, en la Decisión impugnada después de haber comprobado que los gastos de transporte admisibles para un fabricante en el área natural de suministro de su fábrica superan los que asume en el área de proximidad de dicha fábrica en, aproximadamente, un 10 % del valor del producto. Los conceptos de área de suministro natural y de área de proximidad de la fábrica, a partir de los cuales la Comisión consideró que los gastos de transporte no superaban un 10 %, son, en efecto, coherentes. Los dos conceptos permiten determinar el mercado geográfico de referencia de una empresa sobre la base del coste de transporte midiendo éste a partir, no de su fábrica, sino de una serie de puntos que se encuentran en los extremos de un círculo o de una serie de círculos en torno a ella y que determinan su área de suministro natural o el área que se encuentra respecto a ella en una situación de proximidad.

89 De ello se deduce que, contrariamente a lo que parece derivarse de la vista, la Decisión impugnada no incurre en una contradicción en la medida en que su apartado 33 se refiere a la Decisión Pilkington-Techint/SIV.

90 La demandante, por su parte, no rebate, en sí mismos, los criterios que la Comisión utilizó para definir el área de suministro natural («domestic market»),

sobre la base de los cuales fundamentó la Decisión impugnada. Al reprochar a la Comisión un error manifiesto de apreciación en relación con la determinación del mercado geográfico relevante, la demandante sólo niega la fiabilidad de las respuestas de los fabricantes de vidrio sobre las que se fundó dicha apreciación.

91 El Tribunal de Primera Instancia recuerda, a este respecto, que las empresas terceras requeridas conforme al artículo 11 del Reglamento nº 17 pueden verse sancionadas en caso de informaciones inexactas, de forma que no se puede considerar, en principio, que no facilitaran indicaciones precisas y fiables, salvo prueba en contrario. La demandante no puede negar todo valor a los datos proporcionados en esas respuestas remitiéndose simplemente al análisis de los costes de transporte que había propuesto durante el procedimiento administrativo, en su escrito de 24 de mayo de 1994, y que la Comisión no aceptó en la Decisión impugnada.

92 En efecto, en su escrito de 24 de mayo de 1994, la demandante se remite al informe solicitado por Dublin Port and Docks Board a la Dublin City University Business School (en lo sucesivo, «Dublin Port Report») sobre los costes de transporte en el puerto de Dublín. Por lo que se refiere a las ventajas en los costes de transporte de las que supuestamente disfruta Pilkington, la demandante se basa en datos no referidos específicamente a Pilkington, sino meramente relacionados con la presunta actividad comercial de Pilkington. Por ejemplo, en la página 4 de su escrito, afirma: «[Pilkington] no está obligada a recurrir a determinados buques y navega, en consecuencia, en los que ofrecen los costes más reducidos. Los registros del puerto de Dublín (páginas 172-173) indican que los descuentos de entre el 15 y el 18 % pueden concederse en función del volumen o de las unidades garantizadas. Dado que Pilkington importa grandes cantidades de vidrio con destino al mercado irlandés (y tiene oficinas en Dublín), está en condiciones de obtener los descuentos más interesantes. Por lo demás, el descuento del 18 % se concede para los transportes diurnos, mientras que el del 15 % constituye el máximo para los transportes nocturnos. En razón de la proximidad con Liverpool, Pilkington tiene la posibilidad de beneficiarse del mejor descuento, es decir, el del 18 %. Finalmente, Kish estima que Pilkington puede enviar hasta, aproximadamente, 40 unidades por semana y se beneficia de un estatuto de cliente privilegiado pagando las tarifas más reducidas, en especial, si el espacio se reserva en bloque.» Además, la demandante no cita en ese escrito las cifras precisas relativas a los costes de los transportes continentales y, también en la página 4 de dicho escrito, indica: «Los registros del puerto de Dublín no

muestran el porcentaje de los 20 contenedores abiertos existentes, pero ciertamente es muy pequeño, puesto que sólo dos líneas marítimas proponen este tipo particular de transporte [...]»

- 93 El argumento que la demandante basa en la importancia de los costes de transporte, que se deriva de las respuestas de las sociedades vidrieras irlandesas, no es suficiente para probar que el mercado geográfico relevante está constituido exclusivamente por el territorio irlandés. El hecho de que las sociedades vidrieras establecidas en la región de Dublín y en Galway obtengan la casi totalidad de sus suministros de Pilkington indica solamente que, considerando los costes de transporte, esta última tiene una ventaja desde el punto de vista de la competencia en el área geográfica próxima a su fábrica, pero tal ventaja debe considerarse común a la mayor parte de los mercados. Además, como destaca la propia demandante, otras numerosas sociedades irlandesas compran cantidades significativas de vidrio a fabricantes continentales. En este sentido, es preciso señalar que la sociedad establecida en Limerick, que, respecto a Dublín, está situada a una distancia análoga a la de Galway, sólo compra a Pilkington un 62 % del vidrio que necesita. Por tanto, es evidente que los datos relativos a las importaciones de vidrio, basados en las respuestas de las sociedades irlandesas, no permiten deducir, como hace la demandante, que el mercado irlandés es distinto de el del norte de Europa.
- 94 Finalmente, el Tribunal de Primera Instancia comprueba que la argumentación de la demandante no encuentra ningún apoyo en las Decisiones que invoca. Así, y en primer lugar, aunque se deriva del apartado 77 de los considerandos de la Decisión Vidrio plano que el coste de transporte del vidrio es un factor muy importante para la comercialización más allá de las fronteras nacionales y que la parte de la producción destinada a la exportación es limitada respecto a las cantidades destinadas al mercado interior, esto no implica que el análisis de los costes efectuado en la Decisión impugnada sea erróneo. En segundo lugar, la situación del mercado de las planchas de yeso, en el asunto que dio lugar a la Decisión BPB, era completamente diferente de la del mercado del vidrio flotado. En efecto, a diferencia del presente asunto, en aquella Decisión la sociedad BPB Industries, acusada de abuso de posición dominante, poseía una fábrica en Irlanda que suministraba al mercado nacional y una fábrica en Gran Bretaña que no exportaba a Irlanda. A este respecto, la Comisión había observado que los precios de la fábrica situada en Gran Bretaña no eran competitivos respecto a los de Irlanda (véase el apartado 21 de los considerandos de la Decisión BPB). La Comisión había concluido que Gran Bretaña e Irlanda constituían el mercado

geográfico relevante, dado que dichos países eran «las únicas zonas de la Comunidad donde BPB [era] el único productor y a la vez [ostentaba] casi una posición monopolística en el suministro de planchas de yeso» (apartado 24 de los considerandos de la Decisión BPB Industries). En consecuencia, la Comisión determinó el mercado geográfico en función de factores totalmente diferentes de los invocados por la demandante en el presente asunto.

- 95 De lo que precede se deduce que debe desestimarse la segunda imputación.

— Sobre la tercera imputación

- 96 En relación con el análisis de las diferencias de precios fob y cif del vidrio flotado de 4 mm procedente del Reino Unido y vendido en otros países de la Comunidad, el Tribunal de Primera Instancia estima que tal análisis no puede invalidar las conclusiones a las que llegó la Comisión en la Decisión impugnada.
- 97 Por lo que respecta a los precios fob, procede destacar que, como ha subrayado la Comisión, corresponden al precio del producto cargado a bordo y no incluyen los gastos de transporte posteriores que, en ese tipo de mercado, soportan normalmente los fabricantes; en consecuencia, no se puede considerar que dichos precios den indicaciones adecuadas sobre los precios reales del mercado.
- 98 Por el contrario, el precio cif, que comprende los costes de producción, de seguro y de todo tipo de transporte, puede tenerse en cuenta para determinar los precios reales del mercado. No obstante, debe destacarse que los datos presentados por la demandante no pueden sustentar su tesis, según la cual el mercado geográfico relevante es Irlanda. En efecto, de estos datos se desprende que la diferencia entre el precio medio exigido en Irlanda y el precio medio exigido en los Países Bajos (470/500; 30 ECU por tonelada) es inferior a la existente entre el precio medio exigido en los Países Bajos y el precio medio exigido en Alemania, Bélgica o

Luxemburgo (500/540; 40 ECU por tonelada). Considerando meramente tal argumento, debería deducirse que Irlanda pertenece al mismo mercado geográfico al que pertenecen los Países Bajos, y no, como sostiene la demandante, que Irlanda constituye un mercado separado del resto del norte de Europa.

⁹⁹ De lo que precede se deriva que no puede acogerse la tercera imputación.

¹⁰⁰ También se deduce que debe desestimarse el quinto motivo por infundado.

¹⁰¹ En consecuencia, debe desestimarse el recurso en su totalidad.

Costas

¹⁰² A tenor del artículo 87, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimadas las pretensiones formuladas por la parte demandante, procede condenarla en costas, según lo solicitado por la parte demandada.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Cuarta)

decide:

- 1) Desestimar el recurso.
- 2) Condenar en costas a la demandante.

Moura Ramos

Tiili

Mengozzi

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 30 de marzo de 2000.

El Secretario

La Presidenta

H. Jung

V. Tiili