

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

COM(93) 162 final

Bruselas, 5 de mayo de 1993

**XXII INFORME
SOBRE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA
1992**

INTRODUCCIÓN

PRIMERA PARTE - EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Capítulo I - El esfuerzo por mantener un entorno competitivo

- §1 - Acuerdos restrictivos y abusos de posición dominante
- §2 - Control de las operaciones de concentración
- §3 - Ayudas estatales
- §4 - Derechos especiales o exclusivos

Capítulo II - Introducción de la competencia en sectores concretos

- §1 - Telecomunicaciones y servicios postales
- §2 - Servicios financieros
- §2 - Energía
- §4 - Transportes
- §5 - Industria cinematográfica y televisiva

Capítulo III - La política de competencia en relación con otras políticas comunitarias

- §1 - Realización del mercado interior
- §2 - Protección de los consumidores
- §3 - Medio ambiente
- §4 - Política en favor de las PYME
- §5 - Política regional

Capítulo IV - Dimensión internacional de la política de competencia de la Comunidad

- §1 - Observaciones generales
- §2 - La política de competencia como instrumento de comercio con terceros países
- §3 - Construcción europea
- §4 - Estados Unidos
- §5 - Japón
- §6 - Política de competencia y organizaciones multilaterales

Capítulo V - Aplicación de las normas de competencia

- §1 - Transparencia
- §2 - Subsidiariedad
- §3 - Adaptación de procedimientos
- §4 - Actividad de la Comisión (descripción cuantitativa)

SEGUNDA PARTE - LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN RELACIÓN CON LAS EMPRESAS

Capítulo I - Principales decisiones y medidas de la Comisión

A. Acuerdos restrictivos

§1 Acuerdos horizontales

- Creación de empresas en participación:
 - a. Carlsberg/Courage
 - b. Carlsberg/Allied Lyons
 - c. Fiat/Hitachi
 - d. Ford/VW

- Acuerdos en el sector de los servicios financieros:
 - e. Assurpol
 - f. Eurocheque: acuerdo de Helsinki

- Acuerdos en el sector de la energía:
 - g. SHGc/EDF y ENEL
 - h. Jahrhundertvertrag

- Acuerdos en el sector del transporte marítimo:
 - i. Comités de armadores de Francia y África Occidental
 - j. Conferencia marítima CEWAL

- Acuerdos relativos al sector de la pesca y la agricultura:
 - k. Scottish Salmon
 - l. Milk Marketing Board

- Acuerdos en materia de propiedad industrial:
 - m. Chiquita/fyffes

- Acuerdos en materia de recargos relacionados con la defensa del medio ambiente:
 - n. VOTOB

- Carteles:
 - o. Sector de la construcción en los Países Bajos

§2 - Acuerdos de distribución

- a. Newitt/Dunlop Siazenger International
- b. Mars/Langnese-Schöller
- c. Givenchy
- d. Viho/Parker Pen
- e. Copa del Mundo de Fútbol de 1990
- f. UIC
- g. Ford Agrícola

B. Abuso de posición dominante

- a. British Midland/Aer Lingus
- b. B&I/Sealink, Holyhead
- c. Gillette/Wilkinson Sword

C. Control de las operaciones de concentración

- §1 - Ámbito de aplicación
- §2 - Evaluación de las operaciones de concentración (artículo 2)
- §3 - Restricciones accesorias a las operaciones de concentración
- §4 - Suspensión de las operaciones de concentración
- §5 - Remisión a las autoridades competentes de los Estados miembros

D. Normas sustantivas y procesales

§1 - Exenciones por categorías

- a. Reglamento por el que se modifican los reglamentos de exención
- b. Aplicación de los reglamentos de exención por categorías
- c. Exención por categorías en el sector de seguros
- d. Transporte marítimo
- e. Distribución de vehículos de motor
- f. Transporte aéreo

§2 - Notificaciones

- a. Empresas en participación de naturaleza cooperativa
- b. Cooperación entre la Comisión y los tribunales nacionales
- c. Contratos de agencia comercial
- d. Aplicación del principio "de minimis" a los acuerdos de distribución exclusiva de cerveza

§3 - Medidas provisionales

§4 - Normas de procedimiento

Capítulo II - Principales sentencias del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia

- §1 - Aplicación del apartado 1 del artículo 85 a los acuerdos en el sector del polipropileno
- §2 - Aplicación del artículo 85 a una sociedad cooperativa
- §3 - Aplicación del artículo 85 a un sistema de distribución selectiva
- §4 - Inaplicabilidad del artículo 85 a diversas restricciones de importación y exportación derivadas de disposiciones legislativas
- §5 - Denegación de exención a un sistema de precio de venta obligatorio para libros importados
- §6 - Determinación de los efectos sobre el comercio interestatal
- §7 - Abuso de posición dominante colectiva
- §8 - Problemas de procedimiento
- §9 - Sentencia del Tribunal de Justicia en torno al artículo 90 del Tratado CEE

TERCERA PARTE - POLÍTICA DE COMPETENCIA E INTERVENCIÓN ESTATAL

4

Capítulo I - Principales decisiones y medidas tomadas por la Comisión

A. Ayudas estatales

- §1 - Problemas de política general
- §2 - Tercera Encuesta sobre ayudas estatales
- §3 - Ayudas a la investigación y desarrollo
- §4 - Ayudas a sectores industriales sujetos a directrices comunitarias
 - a. Sector de la construcción naval
 - b. El sector siderúrgico comprendido en el ámbito del Tratado CECA
 - c. Sectores siderúrgicos no comprendidos en la CECA
 - d. Ayudas a la industria hulla
 - e. Ayudas al sector de las fibras sintéticas
 - f. Ayudas al sector del automóvil
- §5 - Ayudas a otros sectores industriales
- §6 - Ayudas en el sector de los servicios
- §7 - Regímenes de ayuda horizontales
 - Ayudas para la protección del medio ambiente y el ahorro de energía
 - Ayudas generales a la inversión
 - Ayudas examinadas en el contexto de privatizaciones
 - Ayudas para pequeñas y medianas empresas
 - Ayudas al empleo y a la formación
 - Ayudas de salvamento y de reconstrucción
- §8 - Ayudas regionales
- §9 - Ayudas en el sector del transporte
- §10 - Ayudas estatales en el sector agrario
- §11 - Ayudas en el sector pesquero

B. Empresas públicas y monopolios nacionales

- §1 - Sector de las telecomunicaciones
- §2 - Servicios postales
- §3 - Energía
- §4 - Transportes
- §5 - Otros sectores
- §6 - Varios
- §7 - Comunicación relativa a las empresas públicas del sector de fabricación

Capítulo II - Principales sentencias del Tribunal de Justicia

- §1 Admisibilidad de recursos presentados en contra decisiones de apertura del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado
- §2 incumplimiento de una decisión adoptada en virtud del apartado 3 del artículo 93 del Tratado

CUARTA PARTE - CONTACTOS CON LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS Y CON OTROS ORGANISMOS

Capítulo I - Contribución de los círculos políticos y socioeconómicos

- §1 - Parlamento Europeo
- §2 - Comité Económico y Social
- §3 - Comité Consultivo de Acuerdos entre Empresas y Posiciones Dominantes
- §4 - Informe sobre el Comité Consultivo sobre operaciones de concentración
- §5 - Conferencia de los expertos gubernamentales de los Estados miembros
- §6 - Otras formas de cooperación con las autoridades de los Estados miembros
- §7 - Otros contactos

Capítulo II - Contactos Internacionales

- §1 - Aplicación del Acuerdo Comunidad/Estados Unidos sobre aplicación de sus legislaciones de competencia
- §2 - Países de Europa Central y Oriental (PECO)
- §3 - Contactos con otros países
- §4 - Encuentros multilaterales

INTRODUCCIÓN

La política de competencia constituye, con la creación de un mercado común, uno de los dos grandes instrumentos previstos por el Tratado de Roma para cumplir los objetivos esenciales de la Comunidad, cuales son la promoción de un desarrollo económico armonioso y equilibrado en el conjunto del territorio comunitario, la consecución de un mejor nivel de vida y el fomento de relaciones más estrechas entre los Estados miembros. Por consiguiente, esta política no constituye un objetivo en sí mismo y no puede aplicarse sin referencia a este contexto jurídico, económico, político y social.

La evolución sumamente rápida de los factores que configuran este contexto exige una aplicación coherente y rigurosamente homogénea de las normas de competencia, acompañada de la mayor flexibilidad posible para adaptarse a los cambios y no perder el norte de los grandes objetivos establecidos por la Comunidad, sobre todo en materia de cohesión económica y social, competitividad industrial, investigación y desarrollo tecnológico y protección del medio ambiente.

A la construcción del mercado interior, al progreso tecnológico y a la internacionalización de los mercados se han añadido dos elementos importantes que la política de competencia no puede perder de vista:

- la desaceleración del crecimiento económico, con sus consecuencias sociales,
- la aplicación del principio de subsidiariedad.

La combinación de estos elementos ha creado un entorno en el que se aprecia una competencia de inusitada intensidad entre las empresas y, a la vez, una fuerte tendencia al repliegue y al proteccionismo. Por otro lado, el debate suscitado por el Tratado de Maastricht exige que la actuación comunitaria que tiene por objeto evitar el falseamiento de la competencia se rijá por criterios de transparencia absoluta.

El presente Informe de la Comisión se propone responder a esta exigencia de transparencia ofreciendo una exposición meridiana de las orientaciones y los principios de la Comisión en el terreno de la competencia. En nada se modifica el régimen de prioridades en cuanto a política de competencia fijado en informes precedentes, sobre todo su contribución a la creación de un

auténtico espacio sin fronteras interiores y a la cohesión económica y social mediante la apertura de los mercados protegidos por derechos monopolísticos, por carteles, por abusos de posición dominante o por ayudas estatales. Este Vigésimo segundo Informe tiene como meta explicar cómo pretende la Comisión, actuando en un entorno que ha sufrido grandes modificaciones, establecer las distinciones pertinentes entre las actuaciones de empresas y Estados miembros que contribuyen al progreso y a la reestructuración de la industria europea, por una parte, y aquellas medidas que, por el contrario, suponen una demora para este proceso al cerrar y aislar los mercados creando o reforzando posiciones dominantes o manteniendo a flote empresas inviables, con el consiguiente menoscabo del dinamismo y la competitividad de la industria europea.

Por lo que respecta a la actuación de las empresas, la Comisión continúa vigilando para aplicar estrictamente las normas de competencia, prohibiendo los acuerdos y operaciones de concentración contrarios a la competencia que se basan en un reparto proteccionista de los mercados y los carteles que reducen los recursos y la competitividad a largo plazo. Por el contrario, merced a unas decisiones más rápidas y a una mayor seguridad jurídica, la Comisión tiene intención de facilitar las operaciones de concentración y fusión que permitan a las empresas adaptarse y mejorar su competitividad a escala mundial. El principio de "autoridad única" ("one-stop-shop") que inspira el Reglamento sobre control de operaciones de concentración constituye un paso en esta dirección y en 1992 se ha seguido trabajando en este sentido, con la aprobación por parte de la Comisión de una comunicación sobre las empresas en participación de carácter cooperativo, la ampliación del alcance de diversos regímenes de exención y la elaboración de un programa para acelerar los procedimientos.

Los retos principales que tiene ante sí la política de competencia son, sin lugar a dudas, los que plantean la apertura a la competencia de los sectores reglamentados y el control de las ayudas estatales. Los monopolios estatales y los derechos exclusivos deben contemplarse desde la nueva óptica del mercado único; la introducción de reformas y la apertura a la competencia son imprescindibles para que las cuatro libertades fundamentales sean realidad y puedan materializarse los beneficios potenciales del mercado interior. Así sucede, sobre todo, cuando la razón de ser de determinados monopolios se queda obsoleta por mor del progreso tecnológico y las exigencias de los usuarios, como ha sucedido en el terreno de la telecomunicación. Con todo, es preciso hallar el justo equilibrio entre los argumentos de eficacia económica

y la necesidad de atender a la dimensión social y al mantenimiento de un servicio universal, amén de la seguridad del abastecimiento, como sucede en sectores tales como el gas y la electricidad.

Igualmente delicada es la búsqueda del justo equilibrio en el terreno de las ayudas estatales, sobre todo en un entorno económico difícil en el que la presión que ejercen las empresas sobre las autoridades públicas es muy fuerte debido a la intensificación de la competencia y al debilitamiento de la demanda. La Comisión se ha propuesto distinguir, en un contexto comunitario más que nacional, entre, por un lado, las ayudas que contrarrestan sus efectos perjudiciales sobre la competencia mediante su aportación al crecimiento económico, a la adaptación estructural y a la cohesión económica y social y, por otro lado, las ayudas que obstaculizan la evolución hacia estructuras más eficaces y se limitan a "exportar" los problemas hacia otros Estados miembros.

La internacionalización de los mercados y los efectos producidos por determinadas actuaciones contrarias a la competencia en terceros mercados exigen ampliar el alcance de la política de competencia para integrar en ella su dimensión internacional. El ámbito de aplicación del derecho comunitario se limita a las acciones y medidas emprendidas y adoptadas en el interior de la Comunidad; sin embargo, hay prácticas seguidas fuera de ésta que afectan al mercado comunitario y ciertas empresas comunitarias que se enfrentan a medidas contrarias a la competencia en terceros mercados. Para hacer frente a tal situación, la Comunidad se ha cifrado, como una de las prioridades de su política de competencia, fomentar, mediante acuerdos bilaterales o negociaciones multilaterales, la aplicación de políticas similares por parte de sus principales socios comerciales. Lejos de resultar proteccionista, esta ampliación de los efectos de la política de competencia beneficia a largo plazo tanto a la Comunidad como a sus socios.

Por lo demás, los debates suscitados por la transparencia y la subsidiariedad ponen de manifiesto la necesidad de difundir más los objetivos de las normas y mecanismos de protección de la competencia como factor de estímulo de la competitividad industrial. La eficacia de esta política depende del grado de adhesión por parte de los protagonistas de la vida económica a los objetivos en ella establecidos.

A tal fin, la Comisión ha continuado profundizando su política de transparencia que, durante este año, se ha traducido en la aprobación de

numerosos reglamentos y directrices y en la publicación de diversos folletos explicativos; al mismo tiempo, prosiguen los trabajos de codificación de las normas vigentes.

El cumplimiento de los objetivos de la política de competencia depende, en buena medida, de la correcta aplicación del principio de subsidiariedad, en virtud del cual las materias deben tratarse en la instancia que permita hacerlo de la mejor forma posible. Así, la Comisión se ha declarado firme partidaria de una aplicación descentralizada de la normativa de competencia merced a la cual los Estados miembros deben ocuparse de los asuntos cuyos efectos sean esencialmente nacionales, para que la Comisión concentre sus recursos en los asuntos que sólo ella pueda resolver. La aprobación en 1992 por parte de la Comisión de una comunicación sobre la aplicación del derecho de competencia por parte de los tribunales nacionales agilizará sin duda este proceso. Las medidas adoptadas en pro de la transparencia deben asimismo contribuir a una amplia difusión de la información precisa para que se materialice la descentralización.

La estructura general del presente Vigésimo segundo Informe sobre la política de competencia es idéntica que la del anterior; con todo, se han introducido diversas modificaciones para mejorar su contenido.

En la primera parte, donde se exponen las orientaciones generales de la política seguida, el capítulo consagrado a los vínculos de la política de competencia con otras políticas comunitarias -que, en el informe anterior, se centraba en la realización del mercado interior, la política industrial, el desarrollo tecnológico y la cohesión económica y social- contiene nuevos apartados dedicados a la política de medio ambiente y las pequeñas y medianas empresas.

Las principales sentencias del Tribunal de Justicia referentes a la aplicación del artículo 90 del Tratado se recogen ahora en la tercera parte, relativa a la política de competencia frente a las intervenciones públicas, y no en la segunda, que versa sobre la política de competencia en sus relaciones con las empresas.

En la cuarta parte se han introducido nuevos apartados que informan sobre las actividades del Comité Consultivo de prácticas restrictivas y posiciones dominantes, del Comité Consultivo de operaciones de concentración y de la Conferencia de expertos nacionales de los Estados miembros, así como sobre

los contactos de los servicios de la Comisión con todos los interesados durante la preparación de los actos legislativos.

Los anexos continúan siendo una parte importante del Informe. El primero, dedicado a la respuesta del Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social al Vigésimo primer Informe, se ha completado con la respuesta de la Comisión a una resolución del Parlamento Europeo y con la respuesta al dictamen del Comité Económico y Social. Los textos que se reproducen en el segundo anexo permitirán a los expertos mantener al día los repertorios de derecho de competencia de las Comunidades Europeas publicados por la Comisión, en espera de una próxima revisión. El tercer anexo, amén de los resúmenes de las principales decisiones omitidas en el texto del Informe y las referencias a las decisiones, comunicaciones y sentencias sobre asuntos individuales, contiene una lista completa de todos los comunicados de prensa publicados por la Comisión en materia de competencia.

Por último, hasta el próximo Informe no se introducirán cambios en los dos últimos anexos. El consagrado a la evolución de la concentración, la competencia y la competitividad utilizará a partir de 1993 nuevas fuentes de datos y el dedicado a la normativa de competencia en los Estados miembros ampliará su alcance para analizar la política de descentralización en la aplicación de las normas de competencia.

<T1> PRIMERA PARTE: EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA<T2> Capítulo I: El esfuerzo por mantener un entorno competitivo<T4> §1. Acuerdos restrictivos y abusos de posición dominante

1. En 1992, la Comisión desarrolló una actividad muy intensa, solucionando un gran número de casos individuales y elaborando numerosos textos de aplicación general.

2. Por lo que se refiere a los casos concretos, la Comisión continuó durante este año luchando firmemente contra los acuerdos horizontales o verticales restrictivos de la competencia, así como contra los abusos de posición dominante. Es ésta desde hace largo tiempo una dimensión fundamental de la política de competencia. En efecto, las prácticas contra las que se dirige la Comisión tienen por lo general efectos perjudiciales por dos motivos. Por una parte, suponen un menoscabo de la eficacia al impedir, falsear o restringir el juego de la competencia que incita a los operadores a buscar permanentemente una mayor eficacia. Por otra parte, son nocivas tanto para la integración de los mercados, al restringir el comercio entre los Estados miembros, como para el incremento de la eficacia económica del sistema productivo comunitario que debe derivarse de dicha integración. Asimismo, estos efectos negativos suponen unos precios más elevados y una menor posibilidad de elección para los consumidores.

3. Durante este año esta política se amplió hasta abarcar distintos sectores en los que todavía no había intervenido, como los del transporte marítimo, la construcción y la organización de acontecimientos deportivos. Asimismo, ha sido el primer año en que se han impuesto multas al sector bancario mediante decisión.

Al mismo tiempo, se continuó con la consolidación de la política aplicada en determinados sectores en los que la Comisión cuenta ya con una amplia experiencia, tal como el de la perfumería, que constituye un buen ejemplo de los esfuerzos de la Comisión por evitar que los acuerdos de distribución menoscaben la integración del mercado común.

4. Las prácticas contra las que se dirige la Comisión producen el efecto de

disminuir o suprimir los incentivos para una mayor eficacia que son producto del juego de la libre competencia. Además, por lo general dichas prácticas pretenden impedir la entrada o permanencia en el mercado de otros operadores. Por lo tanto, limitan las posibilidades de elección del consumidor y le impiden utilizar de forma óptima sus ingresos. Básicamente, estas prácticas representan un intento por impedir la evolución dinámica que se deriva tanto del juego de la libre competencia como de la creación del mercado único, con objeto de proteger una situación favorable para las empresas que participan en las prácticas o acuerdos criticados.

En otros sectores de la política de competencia, tales como la normativa en materia de ayudas estatales o de derechos especiales o exclusivos, cabe hacer observaciones similares. Por lo tanto, existe una coherencia fundamental que subyace a estas distintas facetas de la política de competencia.

Lógicamente la Comisión ha continuado también su actividad en los sectores regulados, tales como la energía, telecomunicaciones y transportes. En efecto, es fundamental que estas infraestructuras se adapten también al mercado único, sin lo cual éste nunca redundará en la mayor eficacia que la Comunidad puede esperar.

La realización del mercado único supone desarrollar una política de competencia activa en otros sectores regulados a los que la Comisión va a dedicar una mayor atención. Se trata, en particular, de los servicios, fundamentalmente los financieros, pero también los jurídicos o de asesoría, que constituyen un ámbito en el que el comercio entre los Estados miembros y la competencia en el mercado común pueden verse afectados considerablemente.

5. No obstante, es de desear que exista cierta cooperación entre las empresas, porque ello favorece, entre otras cosas, la entrada de nuevos operadores en el mercado o porque permite la creación de una sinergia favorable para el progreso tecnológico o beneficiosa para las economías de escala. La Comisión ha redoblado sus actividades en favor de esta cooperación, especialmente mediante los distintos textos aprobados durante el año.

En este sentido, la Comisión amplió las condiciones de aplicación de determinados reglamentos de exención por categorías y aprobó una comunicación

sobre el tratamiento de las empresas en participación de carácter cooperativo. Estos dos elementos pueden mejorar la seguridad jurídica de las empresas, ya que clarifican las normas que se les aplican. Se facilitarán así determinados tipos de cooperación entre empresas, especialmente aquellos que pueden reforzar la actividad de I+D de la industria comunitaria y la transferencia de tecnología.

Además, la Comisión procedió a un nuevo examen de sus procedimientos internos con objeto de aligerarlos, en particular por lo que se refiere al tratamiento de aquellos casos que, sin llegar a ser concentraciones en el sentido del reglamento vigente al respecto, tienen sin embargo una dimensión estructural que exige tomar decisiones rápidamente con objeto de no impedir los efectos favorables que pudieran derivarse de la operación como consecuencia de una prolongada incertidumbre jurídica⁽¹⁾.

Este mismo afán de eficacia es el que guía los esfuerzos de la Comisión tendentes a incrementar la denominada aplicación descentralizada del derecho comunitario de competencia con lo que se podrá llegar a una división de tareas lo más racional posible entre las autoridades nacionales y la Comisión. Este enfoque se ajusta al principio de subsidiariedad.

Los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros desempeñan también en este terreno un papel fundamental. La Comisión, consciente de ello y deseosa de estimular la aplicación del derecho comunitario de competencia por parte de los tribunales nacionales, ha elaborado una comunicación al respecto en la que se expone cómo está dispuesta a colaborar en este sentido⁽²⁾.

6. Otro aspecto cuya importancia debe aún incrementarse es la dimensión internacional de la política de prohibición de acuerdos. En efecto, la internacionalización de los mercados y el aumento de las transacciones suponen que la existencia de prácticas contrarias a la competencia en un tercer mercado puede, cada vez en mayor medida, producir efectos negativos para las empresas o los consumidores de la Comunidad. En consecuencia, es lógico que se incluyan disposiciones al respecto en los acuerdos del EEE, al igual que en los acuerdos firmados con los países de Europa Central y Oriental.

(1) Véase punto 122 y siguientes del presente Informe.

(2) Véase punto 299 del presente Informe.

<T4> §2. Control de las operaciones de concentración

7. El control de las operaciones de concentración ocupa un lugar destacado en la política de competencia comunitaria y pretende compaginar dos objetivos imperativos. En efecto, por lo general las operaciones propuestas pretenden facilitar la adaptación de las estructuras industriales al mercado único con objeto de que éste produzca de hecho los incrementos de eficacia que de él se pueden esperar. Por lo tanto, se trata de tramitar las notificaciones de las empresas de forma rápida y eficaz con objeto de evitar las consecuencias adversas derivadas de una incertidumbre persistente. Se puede considerar que este objetivo ya se ha alcanzado, puesto que la Comisión está en condiciones de dirimir durante la primera fase de estudio un gran número de asuntos que no plantean dudas importantes desde el punto de vista de la competencia. A este respecto también es fundamental el principio del "one stop shop", que supone un control único a escala comunitaria, con lo que se evita que las empresas deban dirigirse a varias autoridades.

8. No obstante, es también esencial que al amparo de las fusiones no se creen posiciones dominantes en la Comunidad, que podrían, por su naturaleza, permitir a quienes las ocupan eludir una presión competitiva considerable. De esta forma, podrían privar a los consumidores de la mayor eficacia derivada de la fusión, e incluso, explotar la dependencia de los consumidores respecto de los participantes en la misma. En este caso, la persistencia de una estructura de mercado competitiva en la Comunidad, única manera de garantizar la obtención de los efectos beneficiosos del mercado interior, exige que la Comisión pueda adoptar las necesarias medidas preventivas.

9. El segundo año de aplicación del control comunitario de concentraciones consistió fundamentalmente en la continuación de la política desarrollada en 1991. En la mayor parte de los casos se adoptó una decisión de autorización ya en la primera fase del procedimiento. Contrariamente a lo ocurrido el pasado año, no ha habido ningún caso en el que la imposibilidad de efectuar modificaciones satisfactorias haya obligado a adoptar una decisión de prohibición. En cambio, fueron más numerosos los casos en que, con arreglo al artículo 8 del Reglamento, se han modificado los proyectos notificados con el fin de que recibiesen una decisión favorable. Este dato es positivo tanto para las empresas como para la Comisión, ya que facilita la obtención de un

resultado conforme con los intereses de la competencia al tiempo que es aceptable para las empresas. Las condiciones impuestas por la Comisión consistían, casi siempre, en obligaciones o bien de vender parte de la entidad creada a través de la concentración o bien de retirarse de determinados mercados en los que ésta ocuparía una posición dominante. La Comisión ha tenido la misma preocupación en todos los casos, a saber, la de mantener una estructura competitiva en los mercados afectados impidiendo la creación de una posición dominante. Para ello había que actuar de forma tal que continuasen existiendo o se crearan posibilidades adecuadas de acceso al mercado para los competidores actuales o futuros.

10. Durante 1991 surgieron distintos elementos novedosos de considerable importancia de cara al desarrollo de la política de la Comisión por lo que al control de las operaciones de concentración se refiere. En este sentido, el caso Mannesmann/Hoesch reviste un especial interés, ya que la Comisión aceptó la creación de una empresa que controlaba una cuota muy importante de un mercado a escala nacional, aceptación que sólo tenía carácter temporal dada la inminente entrada en vigor de las directivas comunitarias por las que se abría dicho mercado. Este asunto constituye un ejemplo de la necesidad de una visión dinámica de los mercados en función de la cual se llega a veces a la conclusión de que un mercado aún nacional puede pasar a ser comunitario en un futuro próximo. Con este enfoque se puede tener en cuenta la posible evolución que las empresas pretenden afrontar, así como el efecto de dicha evolución sobre estas últimas.

11. Además, la Comisión clarificó considerablemente el alcance de sus actividades de control, al establecer, en su decisión Nestlé/Perrier, el principio de que el objetivo del Reglamento, es decir el mantenimiento de estructuras competitivas, supone no sólo oponerse a la creación o consolidación de posiciones dominantes por parte de una sola empresa, sino también de aquellas que ocupan conjuntamente varias empresas. De esta forma, la Comisión puede evitar las restricciones de la competencia que se deriven de la creación o consolidación de duopolios u oligopolios.

12. Por último, los dos primeros recursos contra decisiones en materia de control de las operaciones de concentración se encuentran actualmente pendientes ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas.

13. La cooperación entre la Comisión y las autoridades de los Estados miembros continuó de forma satisfactoria, merced a unas relaciones estrechas y permanentes.

En este contexto surgió otra novedad importante⁽³⁾ en el asunto Steetley/Tarmac. En efecto, la Comisión aceptó en este caso por vez primera el reenvío parcial de un asunto a las autoridades nacionales, dado que los mercados afectados y las consecuencias de la operación se limitaban claramente a determinadas partes del territorio de un Estado miembro. Era éste un caso excepcional en el que el mercado afectado se limitaba claramente a determinadas zonas del Reino Unido. Cabe recordar que tanto el Consejo como la Comisión, con ocasión de la aprobación del Reglamento, habían subrayado el carácter excepcional de este procedimiento. También en el asunto Mannesmann/Hoesch, las autoridades alemanas habían solicitado el reenvío, pero la Comisión rechazó implícitamente la solicitud al iniciar el procedimiento y adoptar una decisión definitiva al término del mismo.

14. Durante 1993 se producirán sin duda nuevos acontecimientos importantes, dado que se procederá a la primera revisión del Reglamento. Éste establece que se vuelvan a estudiar los límites del ámbito de aplicación del mismo así como el mecanismo de reenvío a los Estados miembros. Además, la Comisión y el Consejo, en los comentarios relativos al Reglamento, se mostraron dispuestos a estudiar la forma de cálculo del volumen de negocios de las empresas conjuntas a que se refiere el apartado 5 del artículo 5 del Reglamento, así como a tener en cuenta, eventualmente, otros criterios distintos al del volumen de negocios. Las propuestas de la Comisión están todavía en fase de elaboración.

15. Los medios económicos afectados están globalmente satisfechos del control de las operaciones que ejerce actualmente la Comisión, la cual por su parte comprueba con satisfacción que la aplicación del Reglamento durante este año fue por lo general menos controvertida que en 1991. La Comisión interpreta que este hecho confirma la creciente adhesión a su reiterada

(3) Cabe también mencionar que por primera vez el 30.11.92 un Estado miembro se dirigió a la Comisión al amparo del artículo 22 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración, que permite a un Estado miembro solicitar a la Comisión que estudie una operación que no tiene dimensión comunitaria con objeto de comprobar que no se crea o consolida una posición dominante en el mercado de dicho Estado miembro (DO C 328, de 12.12.93, p. 4).

postura, según la cual el control de las operaciones de concentración debe tener como objetivo esencial el mantener una estructura competitiva de mercado en la Comunidad, condición imprescindible para consolidar la competitividad de la industria comunitaria. Esta consolidación constituye la prioridad de la política industrial de la Comunidad y es necesaria para alcanzar los objetivos de otras políticas comunitarias, tales como la social o la regional⁽⁴⁾.

(4) Vigésimo primer informe sobre la política de competencia, punto 45.

<T4>

§3. Ayudas estatales

16. Los principales acontecimientos producidos durante 1992 por lo que a ayudas estatales se refiere pueden resumirse de la siguiente manera:

<T5>

- Continuación del control riguroso de las ayudas :

17. La Comisión continúa ejerciendo un control muy riguroso de las ayudas estatales con vistas a la entrada en vigor del mercado único. En efecto, la Comisión considera que este mercado no tiene sentido si los obstáculos aduaneros y las demás restricciones comerciales, que van a ser totalmente eliminados, se sustituyen por un incremento de las ayudas. En este sentido, la Comisión prosiguió su política anterior dirigida a eliminar las ayudas generales a la inversión, que no se pueden justificar en modo alguno con arreglo al Tratado, manteniéndose también una actitud muy reservada frente a las ayudas sectoriales que dan lugar a distorsiones de la competencia especialmente graves. Esta política, al igual que la continuación de la tendencia anterior dirigida a concentrar las ayudas de finalidad regional en aquellas regiones que verdaderamente lo justifican, excluyendo a las regiones ricas de estas mismas ayudas, contribuye a la cohesión económica y social de la Comunidad. La tercera encuesta sobre ayudas estatales en la Comunidad, elaborada en 1992, permite a la Comisión efectuar un seguimiento global de su política en materia de ayudas. También ofrece la posibilidad de determinar aquellos sectores en los que la Comisión deberá concentrarse durante los próximos años.

La Comisión ha utilizado al máximo todas las disposiciones del Tratado relacionadas con las ayudas regionales, así como las que se desprenden de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. En este sentido, inició el procedimiento de estudio detallado a que se refiere el apartado 2 del artículo 93 del Tratado cuando el análisis de las medidas revelaba a primera vista su incompatibilidad con el mercado común, así como cuando la información suministrada era insuficiente o cuando ratificaba su posición inicial a raíz de la no aceptación por parte del Estado miembro afectado de las medidas propuestas. La Comisión recurrió también al apartado 1 del artículo 93 del Tratado para proponer a los Estados miembros que introdujesen modificaciones en ayudas aprobadas anteriormente. Asimismo, recurrió al

Tribunal de Justicia por incumplimiento de sentencias de este último en materia de ayudas, con arreglo al artículo 169 del Tratado. La Comisión tomó también una decisión de suspensión de la concesión de ayudas, con arreglo a la jurisprudencia del Tribunal, en el asunto Boussac y, por último, inició la aplicación de su comunicación de 18 de octubre de 1991 sobre las relaciones económicas entre el Estado y las empresas públicas en el sector manufacturero.

La Comisión se ocupó especialmente de las ayudas no notificadas. Al igual que durante otros años la Comisión se puso en contacto con los Estados miembros cuando, a través de la prensa o mediante preguntas parlamentarias, tuvo conocimiento de que se habían concedido ayudas que no habían sido notificadas previamente con arreglo al apartado 3 del artículo 93 del Tratado. La Comisión tramitó las denuncias recibidas procedentes tanto de los Estados miembros o de sus administraciones locales y regionales, como de empresas o de asociaciones de empresas. Estas reclamaciones, cuyo número es cada vez mayor, reflejan el creciente interés que las partes interesadas conceden a las ayudas estatales, así como la confianza que depositan en la Comisión a este respecto, y obligan a la institución a plantearse aspectos poco estudiados hasta ese momento, tales como las ayudas a determinados sectores industriales o de servicios, con lo que se incrementa el control de las ayudas concedidas por las administraciones locales.

Además cabe señalar la dimensión internacional del control de las ayudas. Durante 1992, este aspecto se reflejó en la firma del proyecto de Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, que atribuye al organismo de control de la Asociación Europea de Libre Cambio un poder de examen de las ayudas similar al de la Comisión, a la vez que organiza la cooperación entre ambas instituciones. Asimismo, los acuerdos provisionales firmados con Hungría, Polonia y la República Federal Checa y Eslovaca, vigentes desde el 1 de marzo de 1992, contienen disposiciones referentes a la materia. Por último, la Comisión examinó un caso individual de ayuda en el sector del automóvil en Austria⁽⁵⁾, que dio lugar, una vez se hubo discutido con las autoridades austríacas, a una reducción considerable del nivel de ayuda.

(5) Véase punto 344 del presente Informe.

<T5>

- Adopción de nuevas directrices:

18. El riguroso control de las ayudas debe ir necesariamente acompañado de normas claras por lo que se refiere a la aplicación de las excepciones previstas en los apartados 2 y 3 del artículo 92. Éste es el objeto de las directrices que se publican ya en el Diario Oficial y que indican a los Estados miembros y a las empresas la política que pretende seguir la Comisión en materia de compatibilidad de las ayudas con el mercado común.

En este orden de cosas, durante 1992 la Comisión aprobó unas directrices especialmente importantes, ya que se trata de las referentes a las ayudas a las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Estas directrices, a las que se hace referencia con más detalle en otras partes del presente Informe⁽⁶⁾, definen los conceptos de pequeña y mediana empresa y distinguen entre las distintas ayudas según sus formas y finalidades. Se han adoptado también otras directrices, tales como el nuevo código de ayudas al sector de las fibras sintéticas⁽⁷⁾ y las directrices para el examen de las ayudas en el sector de la pesca y la acuicultura⁽⁸⁾, mientras que la Comisión decidió no introducir modificaciones en las directrices relativas a las ayudas al sector automovilístico⁽⁹⁾.

Por otra parte, la Comisión continuó su labor de preparación de nuevos textos o de modificación de otros ya vigentes referentes a las ayudas a las inversiones de gran intensidad de capital, a las empresas en dificultades, a la exportación a terceros países, a la protección del medio ambiente y al sector del turismo. Asimismo se presentó al Consejo para su dictamen de conformidad una nueva decisión marco sobre ayudas a la industria minera.

Si se aprueban unas directrices sobre ayudas a las inversiones de gran intensidad de capital, está previsto volver a estudiar la utilidad de las directrices sobre ayudas a los sectores de las fibras sintéticas y del automóvil, dado que su existencia obedece principalmente a la necesidad de examinar los casos concretos de ayudas regionales.

(6) Véase puntos 78, 342 y 348.

(7) Véase punto 401 del presente Informe.

(8) Véase punto 510 del presente Informe.

(9) Véase punto 405 del presente Informe.

<T5> - Control de las ayudas en la antigua RDA:

19. La Comisión ha adoptado numerosas decisiones en materia de ayudas en la antigua RDA, ya sean ayudas con finalidad regional o casos individuales, especialmente en los sectores de la siderurgia, construcción naval, automóvil y fibras sintéticas. La Comisión ha tenido muy en cuenta la situación socioeconómica de las regiones afectadas, especialmente por lo que se refiere a las ayudas con finalidad regional y las ayudas a la siderurgia y a la construcción naval. No obstante, no ha dudado en aplicar las normas vigentes y en iniciar procedimientos de examen cuando ha resultado necesario.

Además, la Comisión adoptó una nueva decisión marco relativa a determinadas ayudas concedidas por el Treuhandanstalt. Mediante esta decisión, la Comisión podrá conocer y valorar algunas intervenciones de este organismo, como por ejemplo los préstamos y garantías concedidos por el Treuhandanstalt a empresas antes de su privatización, las condiciones de venta de grupos de empresas anteriormente independientes, las indemnizaciones concedidas a los antiguos propietarios que vuelven a adquirir su empresa cuando estas indemnizaciones no se ajusten a la normativa general y las cesiones "a precio negativo". La Comisión limitó la obligación de notificación a aquellos casos de cierta importancia y se comprometió a tramitar los expedientes en unos plazos más cortos de lo normal⁽¹⁰⁾.

<T5> - Dispensa de la notificación de algunas ayudas de poca importancia:

20. Durante 1992 la Comisión decidió que los regímenes de ayudas que no suponían la concesión a una empresa concreta durante un período de tres años de más de 50.000 ecus, no precisaban en lo sucesivo notificación alguna. El capítulo V del presente Informe contiene detalles más concretos a este respecto.

(10) Véase punto 349 del presente Informe.

<T4>

§4. Derechos especiales o exclusivos

21. La política de desmantelamiento de monopolios se halla reflejada en el artículo 90 del Tratado con arreglo al cual el derecho de competencia es aplicable a las empresas públicas y a aquellas empresas a las que los Estados miembros conceden derechos especiales o exclusivos. Otro tanto sucede con aquellas empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general, siempre que la aplicación de las normas de competencia no dificulte, de hecho o de derecho, la misión particular que tienen encomendada. Aún en este caso, el desarrollo de los intercambios no debe verse afectado en forma contraria al interés de la Comunidad.

22. Sin duda alguna, el desmantelamiento de monopolios es uno de los retos más fundamentales de todos los que se plantean a la política de competencia. Esto es especialmente cierto en los siguientes sectores: producción y distribución de gas y electricidad, telecomunicaciones y servicios postales. No obstante, la problemática es básicamente igual para los servicios financieros o los transportes, dado que también en estos casos existen barreras a la penetración en el mercado derivadas de normativas nacionales o locales, al tiempo que existen problemas de acceso a las redes de servicios o a otras facilidades indispensables. En el presente apartado se resumen los rasgos generales de la política de la Comisión, mientras que los aspectos peculiares de cada sector se tratarán por separado en el capítulo II del presente Informe.

23. Durante mucho tiempo la situación de la mayor parte de estos sectores se caracterizó por la existencia de monopolios que explotaban unas extensas redes y prestaban unos servicios básicos en todo o en parte del territorio de un Estado miembro en virtud de una obligación de servicio público. Actualmente, habida cuenta de las normas del Tratado y de las exigencias del mercado único, las consideraciones jurídicas, económicas y tecnológicas exigen un replanteamiento de este sistema organizativo.

24. En efecto, dado que el sistema se basa en una división del mercado común con arreglo a las fronteras nacionales, es a priori incompatible con las normas comunitarias de competencia, incompatibilidad que se desprende cada vez más claramente de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. En este

sentido, es una forma de organización que, por su naturaleza, tiende frecuentemente a favorecer los abusos de posición dominante. Restringe la libre prestación de servicios y la libre circulación de mercancías y a menudo va acompañada de distintas discriminaciones basadas en la nacionalidad.

25. Por otra parte, se trata de sectores cuya importancia es vital para la calidad de las infraestructuras en el mercado único. Las empresas y los consumidores comunitarios no obtendrán todo el beneficio que se deriva potencialmente del mercado único si los sectores regulados no están concebidos a imagen de este último, con objeto de rentabilizar al máximo los posibles incrementos de eficacia. Ahora bien, este resultado sólo se puede alcanzar mediante la creación, en toda la Comunidad, de un entorno competitivo que permita incrementar tanto el volumen como la diversidad de la oferta y la demanda. La creación del mercado único debe por lo tanto abarcar sectores tales como la energía, los servicios postales o las telecomunicaciones. Está en juego la competitividad de toda la economía comunitaria.

26. Además, estos sectores están experimentando una extraordinaria evolución estructural como consecuencia, fundamentalmente, del progreso tecnológico. El resultado de esta evolución es que, en la mayor parte de los casos, los servicios solicitados por los consumidores se han diversificado en gran medida y han llegado a ser más complejos que los servicios básicos que debía tradicionalmente prestar el monopolio. El capital necesario para modernizar estos sectores se ha incrementado simultáneamente de forma considerable, mientras que los recursos presupuestarios públicos disminuían, lo que ha impulsado a las autoridades a buscar capitales privados. Incluso en algunos casos el progreso tecnológico ha supuesto la desaparición de la justificación de los monopolios.

Corresponde a la Comisión tomar la iniciativa con objeto de determinar los sectores afectados y de imponer en ellos, en la medida que el Tratado lo requiera, un entorno competitivo y abierto. Es evidente que en su actividad la Comisión compagina las exigencias del Tratado con las de determinadas justificaciones invocadas en apoyo de los monopolios, tales como la seguridad de abastecimiento o el mantenimiento de un servicio universal, compaginación que se efectúa aplicando el principio de proporcionalidad. No obstante, la Comisión considera que estas nociones deben definirse de ahora en adelante con una perspectiva no sólo nacional sino también comunitaria.

Por lo demás no tiene por qué existir una incompatibilidad sino más bien una complementariedad entre estas exigencias y la competencia. Se puede poner en este caso el ejemplo del servicio universal al que, por definición, todos deben tener acceso en todas las regiones de la Comunidad: su mantenimiento es menos costoso y su calidad mejora cuando el juego de la competencia estimula el progreso técnico, tanto más cuanto que la introducción de la competencia en un sector regulado da frecuentemente lugar a la aparición de una situación en la parte de las actividades del antiguo operador del monopolio queda abierta a la libre competencia, mientras que el resto, el servicio universal, continúa estándole reservado, pero dicho operador se ve obligado a incrementar su eficacia en el sector competitivo, lo que puede repercutir favorablemente sobre su actividad en su sector reservado. Por lo tanto, la competencia puede beneficiar más que perjudicar al servicio universal. El mantenimiento del servicio universal es especialmente importante para las regiones periféricas y poco pobladas. En efecto, el objetivo de la cohesión impone la promoción de un desarrollo económico y social equilibrado en el conjunto de la Comunidad. La liberación debería permitir una mejor integración de dichas regiones.

Por otro lado, hay que promover la creación de un entorno favorable para las inversiones viables que faciliten la modernización y el desarrollo de los servicios y las infraestructuras. Finalmente, este objetivo puede necesitar el establecimiento de periodos de transición razonables para estas regiones.

27. Algunos de los sectores afectados se caracterizan por la existencia de redes cuya instalación y mantenimiento requiere importantes inversiones y a las que los nuevos participantes en el mercado deben tener acceso, sin lo cual sería imposible introducir una competencia efectiva. Ello explica que una de las constantes de la política de la Comisión al respecto sea el acceso a las redes por parte de terceros. Este acceso debe facilitarse en condiciones equitativas: hay que tener en cuenta tanto los costes del operador de la red como la necesidad de que el nuevo participante obtenga unas condiciones que le permitan ser competitivo en el mercado correspondiente; este aspecto es especialmente delicado, ya que el nuevo participante competirá a menudo con el propio operador de la red, lo que implica la necesidad de que exista una transparencia adecuada en la estructura de los costes de este último. La política referente a las ayudas estatales y a la lucha contra los abusos de posición dominante debe contribuir a alcanzar el objetivo de acceso equitativo al mercado.

28. La Comisión, en su afán por mantener amplias consultas para que todos los interesados puedan manifestar sus opiniones antes de emprender cualquier iniciativa, publicó en 1992 un informe sobre los servicios de telecomunicación¹¹, una comunicación sobre las instalaciones de telecomunicación¹² así como el Libro Verde sobre los servicios postales¹³. En estos sectores, el dato fundamental estriba en la búsqueda de soluciones que sean lo menos restrictivas posible desde el punto de vista de la competencia y de las libertades fundamentales del derecho comunitario, manteniendo al mismo tiempo un servicio universal. Para ello, se inició un estudio con objeto de examinar el problema de la compatibilidad de las empresas activas tanto en sectores reservados como en sectores liberalizados.

29. Por último, en su sentencia sobre los servicios de telecomunicación, el Tribunal de Justicia reiteró su jurisprudencia que permite a la Comisión adoptar las medidas necesarias en este terreno¹⁴.

11 SEC (92) 1048 final.

12 SEC (92) 1049 final.

13 COM (91) 476 final.

14 Véase punto 333 del presente Informe.

<T2> Capítulo II: Introducción de la competencia
 en sectores concretos

<T4> §1. Telecomunicaciones y servicios postales

30. Los sectores de correos y telecomunicaciones comparten el rasgo de haberse mantenido durante largo tiempo apartados de la competencia gracias a unas estructuras monopolísticas y de haber sufrido posteriormente una profunda evolución caracterizada por la entrada en el mercado tanto de nuevos operadores como de nuevos servicios. La Comisión considera que conviene estimular esta evolución.

Otro rasgo importante radica en la creciente influencia de los avances tecnológicos, que han permitido diversificar considerablemente los servicios ofrecidos y han contribuido a que determinados monopolios nacionales hayan quedado obsoletos.

<T5> Telecomunicaciones

31. El enfoque de la Comisión en este sector¹ está presidido por la necesidad de alcanzar un equilibrio entre la liberalización y la armonización. En efecto, continúan las tareas de armonización y liberalización tanto por lo que se refiere a las instalaciones como a los servicios de telecomunicación.

32. También en este caso el objetivo de la Comisión estriba en crear un entorno competitivo que sirva para diversificar considerablemente los servicios ofrecidos a todos consumidores, haciendo a la vez que éstos se beneficien de la reducción de los costes derivada de la competencia y de los avances tecnológicos. La Comisión estima que este objetivo es compatible con el mantenimiento de un servicio universal al que todo el mundo pueda acceder, ya que ambas exigencias pueden incluso considerarse complementarias. Este objetivo es asimismo compatible con el de la cohesión económica y social en la medida en que se dan las condiciones mencionadas en el párrafo 26.

33. Se han registrado ya varios avances significativos en el contexto de esta política global. Por una parte, el Consejo adoptó distintas medidas de armonización en las directivas relativas a las redes abiertas y, por otra, la

1 Véase punto 511 del presente Informe.

Comisión ha aprobado ya dos directivas de liberalización referentes, respectivamente, a los equipos terminales y a los servicios de telecomunicaciones. El Tribunal de Justicia ratificó en lo fundamental la legalidad de ambos textos normativos, emitiendo en 1992 un fallo referente a los servicios de telecomunicaciones², directiva que había sido impugnada por algunos Estados miembros.

A raíz de las directivas sobre las redes abiertas (ONP) y los servicios de telecomunicación, la Comisión publicó un informe sobre la situación del sector³. La directiva sobre servicios imponía la supresión de los derechos exclusivos sobre los servicios de telecomunicación, manteniendo algunas excepciones, entre ellas el servicio de telefonía vocal prestado al gran público. El informe valora la situación actual por lo que se refiere a estas excepciones y formula propuestas en cuanto al futuro. En concreto, se señala que la situación actual continúa caracterizándose por unos precios elevados, especialmente por lo que a las llamadas internacionales se refiere, unas diferencias de tarifa para las mismas comunicaciones según el lugar de origen, que suponen unos desvíos del tráfico cada vez mayores, y una oferta limitada, tanto por lo que se refiere a los servicios como a los precios.

34. En este informe, la Comisión indica que la opción consistente en liberalizar los servicios de telefonía vocal para las comunicaciones transfronterizas dentro de la Comunidad le parece que es más propicia que otras en el momento actual con objeto de alcanzar los objetivos fundamentales de la Comunidad en este sector. De esta forma se podrían eliminar las actuales anomalías tarifarias sin poner en peligro los recursos económicos de los organismos de telecomunicación encargados del servicio universal. Además, al estar una parte de sus actividades expuesta a la competencia, se incrementará su capacidad global para rentabilizar sus estructuras de coste, lo que debería disminuir el coste de la prestación del servicio universal y por consiguiente permitir un crecimiento de su volumen, tal y como ha ocurrido en aquellos países cuya liberalización está más avanzada.

35. La Comisión adoptó también una Comunicación sobre el sector de los equipos, que pone de manifiesto el beneficio que este sector obtendrá de la

2 Véase punto 333 del presente informe.

3 SEC (92) 1048 final. Informe de 1992 sobre la situación del sector de los servicios de telecomunicación.

liberalización de los servicios a través de una expansión de este mercado⁴. Como condición previa se puede señalar la continuación de la realización del mercado único mediante la adopción de normas de armonización y liberalización, afectando también estas últimas a las ayudas estatales y a la apertura de la contratación pública.

36. Durante el próximo año, y con objeto de obtener la opinión de numerosos interesados, la Comisión continuará con las extensas consultas iniciadas con su informe sobre la situación del sector de los servicios de telecomunicaciones y con su comunicación sobre los equipos. Además, concederá una importancia primordial a la aplicación efectiva de los textos ya aprobados.

37. La evolución actual muestra claramente que la dimensión competitiva es un elemento fundamental de la política comunitaria en materia de telecomunicaciones que se caracteriza por un equilibrio entre liberalización y armonización. La creación de un verdadero mercado común en este sector, junto con la aplicación efectiva de las normas de competencia, en conformidad con el objetivo de la cohesión económica y social, debe permitir un crecimiento tanto cualitativo como cuantitativo del mercado, en beneficio de los productores y de los consumidores, independientemente del lugar de la Comunidad en el que estén establecidos. Esta política tiene también un aspecto internacional. En efecto, la Comunidad pretende hacer valer estos mismos principios en sus relaciones con terceros Estados de los que pretende obtener una apertura del mercado similar a la que se está desarrollando en la Comunidad.

<T5>

- Servicios postales

38. En 1992 la Comisión publicó el Libro Verde destinado a iniciar el proceso de consulta sobre las medidas que se podrían adoptar en este sector⁵. El objetivo fundamental de este documento es la prestación de servicios postales de calidad, que respondan mejor a las necesidades de los usuarios con arreglo a la lógica del gran mercado. Para ello el Libro Verde establece una serie de medidas de armonización y liberalización. Así, se prevé liberalizar el correo urgente, el envío de publicaciones, el correo publicitario y los envíos transfronterizos.

4 Véase la Comunicación de la Comisión SEC (92) 1049 final.

5 Véase punto 512 del presente Informe.

39. El Libro Verde subraya la necesidad de garantizar un servicio universal que aún está por definir. Para ello, la Comisión admite que determinados servicios puedan continuar bajo un régimen de monopolio que, no obstante, no debería, en ningún caso, ir más allá de lo que sea necesario para garantizar el servicio universal. Estos servicios podrían definirse con arreglo a criterios concretos que darían a todos los operadores afectados la seguridad jurídica indispensable para hacer las inversiones necesarias con objeto de ser competitivos. Asimismo, habrá que velar para que las medidas tomadas sobre la base del Libro Verde tienen en cuenta plenamente el objetivo de la cohesión económica y social.

40. El Libro Verde insiste además en las ventajas de una mejor armonización de los servicios postales en la Comunidad; para alcanzar este objetivo es necesario contar con la participación activa de los operadores y los usuarios, así como de las autoridades nacionales competentes de la armonización, sobre todo por lo que se refiere a la armonización técnica y al incremento de calidad del servicio prestado a los usuarios.

41. Por otra parte, por lo que a ayudas estatales se refiere, la Comisión ha vuelto a estudiar con detalle dos denuncias que habían presentado unos competidores de "La Poste" (entidad pública francesa encargada de las actividades postales) en el sector del transporte de valores en furgones blindados y del correo urgente⁶. Estas quejas se refieren en particular al problema de las ayudas con las que podrían haber contado, mediante las actividades monopolísticas, las actividades de las administraciones postales sujetas a la libre competencia. Los recursos presentados contra las decisiones iniciales de la Comisión demuestran la importancia de esta cuestión, que se plantea ineludiblemente cuando un mismo operador efectúa actividades sujetas a monopolio y actividades abiertas a la libre competencia. Por ello la Comisión, en su seguimiento del Libro Verde, ha vuelto a iniciar el análisis de ambos expedientes.

⁶ Véase punto 438 del presente Informe.

<T4>

§2. Servicios financieros

42. Tradicionalmente, el sector de los servicios financieros estaba muy regulado por las autoridades nacionales. Si en algunos Estados miembros la competencia ya se caracterizaba por una fuerte presencia de operadores procedentes del exterior, en otros, en cambio, la competencia, procedente sobre todo del exterior, sólo tenía un papel marginal. La integración comunitaria había avanzado poco. Esta situación deberá cambiar considerablemente. En efecto, con las últimas medidas legislativas que durante 1992⁷ se han venido a sumar a los textos ya elaborados con anterioridad, también en este sector está próxima la creación del mercado único, con lo que se ampliará la oferta de servicios a los consumidores a la vez que se incrementarán considerablemente las posibilidades comerciales de los agentes económicos presentes en el mercado.

43. Ya que a partir de ahora será posible una mayor competencia en este sector, es fundamental que la Comisión redoble su vigilancia de la aplicación de las normas de competencia en el sector de los servicios financieros con objeto de evitar que los acuerdos restrictivos entre empresas, o la concesión de ayudas ilegales, vengan a contrarrestar los efectos beneficiosos de la creación del mercado único impidiendo el desarrollo de la competencia.

44. La actividad de la Comisión se extiende a distintos sectores. Así, continuó sus investigaciones en el ámbito de los tipos de interés, finalizando el examen de las respuestas a las cartas enviadas el año pasado en solicitud de información. Estas investigaciones dieron como resultado el abandono y la modificación de algunos acuerdos, así como el envío de un pliego de cargos en un caso concreto.

La prioridad actual de la Comisión en el sector bancario es el tema de las tarjetas de pago, sector en plena expansión y de gran importancia tanto para los comerciantes como para los consumidores. Puesto que las autoridades nacionales responsables de la competencia han adoptado en los distintos Estados soluciones muy diferentes, parece muy oportuna la intervención de la

7 Directiva 92/49/CEE del Consejo de 18 de junio de 1992, DO L 228, p. 1, (3ª Directiva sobre seguros no de vida), Directiva 92/96/CEE del Consejo, de 10.11.1992, DO L 360, p. 1 (3ª Directiva sobre seguros de vida).

Comisión. Los problemas detectados hasta este momento incluyen la cuestión de los acuerdos sobre comisiones interbancarias, así como la de la libertad del comerciante en cuanto a la posibilidad de repercutir la comisión sobre el comprador.

45. Sin embargo la Comisión no se opone en modo alguno a todas las formas de cooperación entre las empresas de este sector, siempre que éstas cumplan las condiciones exigidas en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado para obtener una excepción. Así lo demuestra, por ejemplo, el Reglamento de exención en materia de seguros adoptado por la Comisión en 1992⁽⁸⁾. Este texto abarca los acuerdos sobre aspectos tales como: el cálculo de la prima "pura", es decir, el coste estadístico puro del riesgo excluyendo los gastos generales y del beneficio; el establecimiento de unas condiciones estándar de seguro; la formación de agrupaciones de coaseguro o reaseguro y la cooperación en materia de equipos de seguridad.

46. Por lo que a las ayudas estatales se refiere, la Comisión está instruyendo actualmente varias reclamaciones en los sectores de los servicios bancarios postales y de las entidades públicas de crédito⁽⁹⁾. En concreto, se está estudiando hasta qué punto los estatutos particulares de estos organismos y las normas específicas a las que están sujetos no generan ayudas en algunos casos. Es probable que estas reclamaciones den lugar a decisiones formales por parte de la Comisión durante 1993.

47. Por otra parte, en 1992 la Comisión adoptó una de sus primeras decisiones sobre ayudas en el sector bancario. En esta ocasión, se aplicó el principio del inversor privado en una economía de mercado a la recapitalización del Banco di Sicilia y de la Centrale di Risparmio ("Sicilcassa")⁽¹⁰⁾. Además, la Comisión inició un procedimiento con arreglo al apartado 2 del artículo 93 del Tratado respecto de las medidas fiscales específicas dictadas por las autoridades Italianas para los bancos y las sociedades de seguros radicadas en Trieste⁽¹¹⁾.

(8) Véase punto 274 y siguientes del presente Informe.

(9) Véase punto 439 del presente Informe.

(10) Véase punto 440 del presente Informe.

(11) Véase punto 498 del presente Informe.

48. Todo lo anterior demuestra que la política de ayudas estatales afecta también a sectores en los que hasta ahora apenas se había aplicado, a medida que avanza la uniformización de las condiciones de competencia en estos sectores en el marco de la realización del mercado único. Se pone también de relieve la importancia del papel que ha de desempeñar la política de competencia en general en la apertura de los mercados y especialmente en este momento en que el mercado único se amplía para abarcar nuevos sectores.

<T4>

§3. Energía

49. Durante mucho tiempo el sector de la energía ha estado al margen de la libre competencia, lo que ha dado lugar a una situación incompatible con la creación del mercado único: por lo general, los consumidores dependen de productores o distribuidores monopolísticos y carecen de cualquier posibilidad de elección. Sin embargo, uno de los objetivos del gran mercado es abrir dichas posibilidades en todos los sectores de la actividad económica. Las reclamaciones en este sentido han proliferado, hecho que la Comisión debe tener en cuenta. Además, no se utilizan al máximo las infraestructuras de producción y distribución lo cual va en detrimento de la competitividad de la economía comunitaria en su conjunto. Por otra parte, continúan existiendo unas considerables diferencias de precios entre los Estados miembros, indicio que revela la inexistencia de un mercado comunitario en este sector.

Por lo tanto la Comisión está decidida a continuar con su política de liberalización del mercado de la energía con objeto de crear un entorno competitivo que genere una mayor eficacia que pueda beneficiar tanto a los consumidores como a los productores. Lógicamente, la Comisión es consciente de la preocupación surgida en torno a la seguridad de abastecimiento y al mantenimiento de un servicio público accesible a toda la población. No obstante, está convencida de que la aplicación de las normas de competencia incrementará la seguridad de abastecimiento al tiempo que aumentará el número de proveedores en el mercado y de que el cumplimiento de las obligaciones del servicio público es compatible con el Tratado. Asimismo, es necesario considerar ambas ideas desde un punto de vista comunitario y no únicamente nacional.

50. Las propuestas¹² efectuadas en 1992 por la Comisión con arreglo al apartado 2 del artículo 57 y a los artículos 66 y 100A para la realización del mercado único del gas y la electricidad continúan siendo objeto de un amplio debate, y la Comisión está extrayendo actualmente las conclusiones de

12 Propuesta de Directiva del Consejo relativa al establecimiento de normas comunes para el mercado interior de la electricidad, DO C 65 p. 4, de 14/3/1992, y propuesta de Directiva del Consejo relativa al establecimiento de normas comunes para el mercado interior del gas natural, DO C 65 p.14, de 14/3/1992.

los debates entablados en el Consejo. Estas propuestas se refieren fundamentalmente a los siguientes aspectos: abolición de los derechos exclusivos de producción de electricidad, creación de un sistema abierto y no discriminatorio de concesión de licencias para la construcción de líneas de electricidad y gas natural, aplicación del concepto de "unbundling", que obliga a las empresas integradas verticalmente a organizar sus actividades de producción, transporte y distribución en divisiones separadas desde el punto de vista de la gestión y la contabilidad, así como la introducción de una obligación para las compañías de transmisión y distribución de ofrecer a terceros, a cambio de una retribución razonable, el acceso a sus redes (grandes consumidores industriales y empresas de distribución con ciertas condiciones) siempre que se disponga de una capacidad de transmisión o distribución. Este último concepto es fundamental para la apertura de ambos sectores a una mayor competencia, ya que condiciona la entrada de competidores en el mercado. En el Consejo de Ministros de energía de 30 de noviembre de 1992 se entabló un intenso debate político sobre las propuestas de la Comisión, decidiéndose continuar las tareas relacionadas con el mercado interior de la energía de tal forma que los mercados de la electricidad y del gas natural sean más abiertos, transparentes, eficaces y competitivos. Se invitó a la Comisión a estudiar la posibilidad de introducir modificaciones en sus propuestas habida cuenta de los debates del Consejo y del dictamen del Parlamento Europeo que se espera para comienzos de 1993.

El aspecto del acceso al mercado sirve también de base para la propuesta de Directiva basada en el apartado 2 del artículo 57 y en los artículos 66, 100A y 113 del Tratado, sobre las condiciones para la concesión y el ejercicio de las autorizaciones de prospección, exploración y extracción de hidrocarburos¹³.

51. Al elaborar sus propuestas entre otros partiendo del artículo 100A, la Comisión se reservó expresamente la posibilidad de ejercer, si fuera necesario, las funciones que el Tratado le reconoce, especialmente con arreglo a las normas de competencia. Los procedimientos de infracción contra determinados Estados miembros en materia de derechos exclusivos de importación y exportación, así como la intervención de la Comisión en el asunto del productor independiente de Grangevielle¹⁴ han de ser considerados en este contexto. También son

13 Véase DO C 139, de 2 de junio de 1992, p. 12.

14 Véase punto 142 y siguientes del presente Informe.

aplicables las normas del Tratado referentes a la libre circulación de mercancías: cabe señalar aquí la postura de la Comisión en el asunto Coramine referente a un litigio entre Electricité de France y Coramine sobre algunas de las cláusulas que Electricité de France incluía en sus contratos. La Comisión sostuvo que los derechos exclusivos de transporte, distribución y comercialización de la electricidad pueden constituir una infracción a los artículos 30 y 37 del Tratado. Posteriormente, las partes llegaron a un compromiso en este asunto que, por lo tanto, ya no está pendiente ante el Tribunal de Justicia.

52. La Comisión continuó manteniendo una actitud favorable frente a las ayudas notificadas cuya finalidad radicaba en el uso racional de la energía, el desarrollo de nuevas fuentes de energía o de energías alternativas, así como la diversidad en el abastecimiento energético de la Comunidad. De esta forma, aceptó prorrogar el régimen ERP en Alemania⁽¹⁵⁾, la introducción de un nuevo régimen con objeto de favorecer la producción de energía eólica en Dinamarca⁽¹⁶⁾ y la concesión de una ayuda por parte del estado federado de Sajonia-Anhalt a la empresa Kraftwerke Ruhr para la construcción de una central de lignito en Alemania⁽¹⁷⁾. No obstante, la Comisión veló por que los distintos objetivos no fuesen contradictorios con la voluntad de promover un mercado comunitario de la electricidad. Por este motivo, la Comisión insistió en que la ayuda a Kraftwerke Ruhr se redujese considerablemente en relación con lo previsto y que no se concediese ninguna otra del mismo tipo en Alemania. En efecto, al favorecer el lignito producido localmente, se falsean en potencia las transacciones intracomunitarias de combustibles y de electricidad.

53. En cualquier caso, el desarrollo de la política de competencia en el sector de la energía será sin duda muy importante en los años venideros.

(15) Véase punto 453 del presente Informe.

(16) Véase punto 449 del presente Informe.

(17) Véase punto 433 del presente Informe.

<T4>

§4. Transportes

54. Durante 1992 la Comisión continuó trabajando con firmeza para incrementar la competencia en este sector. En efecto, también en este caso la realización del gran mercado implica la creación de estructuras competitivas y, por ende, más eficaces. La acción de la Comisión se centró en mayor medida en los sectores marítimos y aéreo.

<T5>

- Transporte marítimo

55. En 1992 se aprobó la primera decisión en el sector del tráfico marítimo¹⁸. Mediante esta decisión, la Comisión mostró claramente que está decidida a aplicar estrictamente la exención por categorías y que se opondrá a cualquier intento de sustraerse a los términos de la misma, por ejemplo mediante la conclusión, en un tráfico concreto, de acuerdos restrictivos de la competencia entre las conferencias y los operadores que no pertenecen a éstas. Esta decisión constituye el primer paso de una política firme destinada a hacer que el mercado del transporte marítimo sea competitivo y cuyo éxito es fundamental para los intereses de la Comunidad, ya que el 95% de su comercio con terceros países se efectúa por vía marítima.

Desde el punto de vista normativo, a raíz del poder que el Consejo le concedió en 1992, la Comisión comenzó a elaborar un proyecto de reglamento de exención referente a los consorcios. Estos constituyen una forma moderna de cooperación entre líneas marítimas que supone ventajas de las que los usuarios pueden beneficiarse de forma equitativa. Los consorcios permiten a los armadores organizar conjuntamente los servicios que ofrecen, con lo cual los usuarios disfrutan de un servicio de mejor calidad a la vez que las compañías marítimas racionalizan sus actividades.

56. Además, la Comisión estudió la modificación de determinadas disposiciones de las directrices sobre ayudas a las compañías navieras. Por otra parte, en línea con los debates del Consejo, se continuó trabajando en la elaboración de un registro a escala comunitaria de matriculación de buques.

18 Véase punto 147 y siguientes del presente Informe.

57. En algunos casos individuales tramitados con arreglo a los artículos 86 a 90 en conexión con el 86, la Comisión pretendió ampliar este mismo entorno competitivo al acceso a los puertos y a los servicios portuarios¹⁹, condición previa indispensable para la libre competencia en el mercado de los servicios de transporte marítimo. Este objetivo implica también una política de vigilancia de las ayudas estatales. En efecto, las relaciones financieras entre las autoridades públicas y los puertos carecen por lo general de transparencia.

<T5>

- Transporte aéreo

58. El año 1992 fue también el de la adopción del "tercer paquete" de medidas de liberalización en el sector del transporte aéreo²⁰, que deberá permitir la creación del mercado único en este sector el 1 de enero de 1993. Evidentemente habrá algunas excepciones, así como un período transitorio, pero se ha dado un importante impulso gracias a la mayor libertad de tarifas de la que dispondrán desde ahora las compañías aéreas que también podrán ofrecer en breve sus servicios libremente en toda la Comunidad.

59. Entre los logros de este "tercer paquete", conviene subrayar la ampliación de los poderes de la Comisión para aplicar las normas de competencia comunitarias al transporte aéreo en el interior de un Estado miembro. Por otra parte, el Consejo facultó a la Comisión para adoptar exenciones en el sector del transporte aéreo con posterioridad al 31 de diciembre de 1992.

También habrá que resolver el problema fundamental del acceso al mercado por parte de los nuevos participantes, que puede verse imposibilitado por la congestión del tráfico en determinados aeropuertos. El Consejo aprobó un Reglamento que incrementará las posibilidades de que los nuevos participantes tengan acceso a las franjas horarias más interesantes de los aeropuertos saturados²¹.

60. Es necesario también que los beneficios de la creación de un mercado único no se vean reducidos al mínimo, sea por acuerdos anticompetitivos

19 Véanse puntos 219 y 524 del presente Informe.

20 Véase DOCE L 240 de 24/8/1992.

21 Reglamento del Consejo no 95/93 de 18/1/1993, DOCE L 14 de 22/1/1993.

entre empresas o bien por abusos de posición dominante que podrían generar restricciones a la competencia que en la práctica sustituirían a las que la liberalización quiere suprimir. No debe olvidarse el control de las operaciones de concentración. En efecto, el incremento de la competencia supone una multiplicación de las reestructuraciones que no se debe permitir que dé lugar a posiciones dominantes.

61. Uno de los próximos objetivos de la política de la Comisión es ampliar la aplicación de las normas de competencia a las relaciones con terceros países.

62. Para que produzca sus efectos, la liberalización debe también ir acompañada de una política vigilante de las ayudas estatales. Se ha presentado al Consejo y al Parlamento un informe sobre las ayudas establecidas en beneficio de los transportistas aéreos de la Comunidad. Además, la Comisión tuvo conocimiento del incremento del capital de Air France en forma de emisión de obligaciones convertibles en acciones y de instrumentos subordinados de duración indefinida que se consideró que no incluía ningún elemento de ayuda ya que se ajustaba a las prácticas comerciales habituales. La Comisión aprobó también el incremento de capital de Iberia, que se consideró como ayuda compatible con el mercado común habida cuenta de los compromisos del Gobierno español en cuanto a la reestructuración de la empresa.

<T5>

- Transportes por carretera

63. Por último, la Comisión inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE contra una ayuda destinada a los transportistas italianos por carretera. Esta intervención se consideró necesaria teniendo en cuenta especialmente la apertura del mercado del transporte por carretera a partir del 1 de enero de 1993²².

22 Véase punto 500 del presente Informe.

<T4>

§5. Industria cinematográfica y televisiva

64. La industria cinematográfica es un sector ante el que la Comisión ha mantenido tradicionalmente un enfoque favorable en materia de ayudas, teniendo en cuenta sobre todo la política de la Comunidad en materia cultural. Las decisiones de los últimos años, confirmadas por las de 1992, demuestran que, aunque no se pierdan de vista las peculiaridades de este sector, ello no impide que la Comisión controle, por una parte, la conformidad de las ayudas aprobadas con las distintas ramas del derecho comunitario y, por otra parte, las posibles repercusiones de estas ayudas sobre la competencia.

65. Las dos decisiones relativas a los regímenes alemán y francés de ayuda a la industria cinematográfica y audiovisual²³, adoptadas en 1992, confirman que la Comisión no puede aprobar una ayuda si ésta no se ajusta a los principios básicos que rigen el derecho comunitario y, más concretamente, al de no discriminación basada en la nacionalidad. Por este motivo, se inició un procedimiento con arreglo al apartado 2 del artículo 93 del Tratado contra el régimen alemán, que condicionaba, por ejemplo, la concesión de la ayuda a que el director de la película subvencionada fuese de nacionalidad alemana o perteneciese al entorno cultural alemán. Tras la apertura del procedimiento, las autoridades alemanas modificaron la normativa. También el régimen francés fue escrupulosamente analizado a este respecto.

66. Por otra parte, las dos decisiones relativas a Francia²⁴ demuestran que también en el sector audiovisual se tienen en cuenta los aspectos competitivos. En este sentido, en el ámbito de la prestación de servicios audiovisuales, la aportación de capital a la Société Française de Production (SFP), que actúa como prestador de servicios o productor en el sector de la producción cinematográfica y televisiva, fue considerada ayuda con arreglo al principio del inversor privado en una economía de mercado; se consideró que la ayuda era compatible, ya que formaba parte de un plan de reestructuración que debía suponer la viabilidad financiera de la empresa. Asimismo, por lo que se refiere al régimen francés de ayudas a la industria cinematográfica y televisiva, la Comisión señaló que controlaría minuciosamente la cláusula

23 Véanse puntos 442 y 444 del presente Informe.

24 Véanse puntos 443 y 444 del presente Informe.

según la cual una cadena de televisión francesa que cotiza al fondo de apoyo debe disponer de los derechos de estreno de la obra subvencionada. En efecto, esta cláusula, por su naturaleza, restringe los intercambios de producciones destinadas a la televisión entre los Estados miembros.

<T2>

Capítulo III: La política de competencia
en relación con otras políticas comunitarias

67. La política de competencia constituye un componente esencial de otras políticas comunitarias. En efecto, por su propia naturaleza, contribuye de forma determinante al cumplimiento de los objetivos de otras políticas. Gracias a la aplicación de las reglas de competencia, se evitan aquellas actuaciones de las empresas o de los Estados miembros que podrían reconstruir las barreras que la Comunidad pretende suprimir.

Sin embargo, la política de competencia no sólo tiene una dimensión disuasoria o represiva. En efecto, los mecanismos de la competencia son indispensables para facilitar o incrementar dinámicas tales como la adaptación del aparato productivo a las exigencias de la protección del medio ambiente, la participación de las PYME en el mercado único, o también la realización de la cohesión económica y social. Por otra parte, gracias a la competencia, los consumidores pueden beneficiarse equitativamente de las ventajas derivadas del mercado único.

<T4>

§1. Realización del mercado interior

68. La realización del mercado interior es el resultado de un conjunto de políticas comunitarias. La eliminación de las fronteras debe entenderse en el sentido más amplio de la expresión: no se trata tan sólo de obstáculos físicos, sino también de normas técnicas divergentes, obstáculos fiscales o incluso del acceso a la contratación pública. No obstante, es evidente que, al no constituir un fin en sí misma, la eliminación de las fronteras debe favorecer el crecimiento de la economía comunitaria en beneficio tanto de las empresas como de los particulares. Se trata de velar por que este proceso favorezca a todas las regiones de la Comunidad y cuente con la plena participación de las pequeñas y medianas empresas.

69. Cada vez hay un mayor consenso en cuanto a que los beneficios del mercado único sólo serán efectivos y duraderos si la política de competencia se aplica con firmeza. Efectivamente, gracias a la aplicación de las normas de competencia se impide la conclusión de acuerdos entre empresas con objeto de compartimentar los mercados, acuerdos que eliminarían los efectos

positivos de la integración al crear nuevas barreras cuyo efecto sería idéntico al de las restricciones de origen estatal que el mercado interior tiene por objeto suprimir.

La prohibición de los acuerdos restrictivos no es, por otra parte, el único factor que se debe tener en cuenta. También las demás normas de competencia contribuyen a la integración del mercado. En este sentido, la política relacionada con las ayudas estatales, por una parte, y con los abusos de posición dominante, por otra, contribuye a la realización de este objetivo. La empresa que se encuentra en una posición dominante no puede abusar de ella para compartimentar el mercado común. Asimismo, y con objeto de proteger el interés de la realización del mercado interior, la Comisión controla la concesión de ayudas a las empresas cuando pueden afectar al comercio entre los Estados miembros. Por otra parte, las empresas sólo se verán motivadas para innovar permanentemente y por lo tanto para efectuar las necesarias actividades de investigación y desarrollo con objeto de reducir sus costes o mejorar sus productos si se mueven en un entorno competitivo. Ello beneficiará al consumidor, ya que la presión competitiva obligará a las empresas a repercutir sobre el usuario su mayor productividad. Además, la competencia obligará a las empresas a diversificar la oferta, incrementando su calidad.

70. A este respecto, cabe destacar especialmente un ámbito de actividad de la política de competencia. Se trata de la política de la Comisión en materia de acuerdos de distribución o de licencia. Efectivamente, estos acuerdos pueden, por su propia naturaleza, mejorar la eficacia de la distribución, pero llevan consigo unas cláusulas territoriales cuyo efecto, en algunos casos, es de compartimentación del mercado común. La práctica reiterada de la Comisión consiste en eximir estos acuerdos sólo cuando no restringen de forma inaceptable el comercio entre los Estados miembros. En particular, es necesario que subsista la posibilidad de efectuar importaciones paralelas con objeto de que las ventajas de estos acuerdos para la distribución no se vean reducidas a la nada por los efectos negativos de la compartimentación de los mercados. Esta práctica se ha visto confirmada nuevamente en 1992 por las decisiones adoptadas en el sector de la distribución de perfumes, así como por las iniciativas de la Comisión en el sector de la distribución de automóviles, en el que es evidente que todavía no está plenamente realizado el mercado interior.

71. La política de desmantelamiento de monopolios merece también una especial mención en este sentido. En efecto, al someter a los monopolios existentes a una cierta presión competitiva derivada de la apertura de parte de su actividad a la competencia, dicha política obligará a los monopolios a mejorar su eficacia, lo que podrá beneficiar también a la actividad que ejercen. Esto debería suponer una oferta de mejores servicios a un mejor precio y un desarrollo rápido de las infraestructuras que reducirá el coste de los enlaces, tanto en tiempo como en dinero. Todo ello beneficiará especialmente a las regiones periféricas, al reducir el coste que supone la distancia que las separa de las centrales, y por lo tanto incrementará la cohesión. Esto demuestra claramente que no tiene por que existir una contradicción entre el objetivo de desarrollo de la competencia y el de consolidación de la cohesión económica y social, sino que ambos pueden ser complementarios.

72. Por lo que se refiere a la política en materia de ayudas estatales, es evidente su aportación a la realización del mercado interior, ya que su objeto es evitar que algunas empresas se vean favorecidas, lo cual supondría un incremento de su capacidad de exportación o una limitación de sus importaciones en los Estados miembros en que se hallan establecidas. Debido a la desaparición de los obstáculos estatales al comercio intracomunitario, las distorsiones provocadas por ayudas ilegales o externas, infringiendo los artículos 85 u 86, son aún más graves, por lo que el control minucioso de la Comisión constituye el único método para evitar consecuencias nocivas para el funcionamiento del mercado único.

73. Finalmente, la política de control de las operaciones de concentración, gracias a la aplicación del principio del "one-stop-shop", que evita a las empresas interesadas tener que dirigirse a distintas autoridades, permite facilitar la adaptación de las estructuras industriales al mercado único a la vez que impide concentraciones que acaso dieran lugar a posiciones dominantes que podrían compartimentar el mercado común.

<T4>

§2. Protección de los consumidores

74. La política de competencia es un elemento básico de la política comunitaria en materia de consumo que, a su vez, se basa en otras actividades e iniciativas más concretas. A este respecto, es importante subrayar que si bien el público considera a veces que la política de competencia es algo abstracto, no por ello son menos importantes sus beneficios para el consumidor. En efecto, la competencia supone la obligación de que las empresas luchen para obtener o conservar el favor de los consumidores. Gracias a la creación del mercado único y a la política de competencia, éstos tiene la posibilidad de adquirir bienes y servicios ofrecidos por empresas de toda la Comunidad al mejor precio posible. Además, la presión de la competencia obliga a las empresas, con objeto de no arriesgarse a perder su posición en el mercado, a innovar permanentemente y a tratar de disminuir sus costes. En efecto, las empresas deben esforzarse por ser competitivas tanto por lo que se refiere a la calidad como a los precios y a la diversidad de la oferta.

La lucha contra los abusos de posición dominante y los acuerdos contrarios a la competencia debe verse desde este punto de vista. Concretamente, la Comisión es la única que puede luchar contra los carteles de envergadura comunitaria cuyos efectos perjudiciales para los consumidores son de todos conocidos. Otro tanto ocurre con el control de las operaciones de concentración, que, al impedir la creación de posiciones dominantes, tiende a mantener una oferta lo suficientemente diversificada como para garantizar al consumidor la presencia actual o futura de varios competidores en el mercado que garantice la libertad de elección y no perpetúe una situación de dependencia frente a una empresa dominante. Este problema queda perfectamente ilustrado en las decisiones Air France/Sabena o Nestlé/Perrier. Esta última demuestra además que es necesario proteger al consumidor no sólo de las posiciones dominantes de una sola empresa (singulares), sino también de aquellas creadas conjuntamente por varias. La necesidad de salvaguardar la diversificación de la oferta inspira también la decisión ICI/Du Pont, de la que además se desprende que el beneficiario no es necesaria y exclusivamente el consumidor final, sino también el comprador o el productor intermedio.

La contribución concreta que la política de competencia aporta a la integración del mercado, y por consiguiente a la libre elección de los consumidores, puede ilustrarse mediante tres ejemplos concretos. A este respecto se puede mencionar, en primer lugar, la actividad de la Comisión en el ámbito de los tipos de interés, en el que una solicitud de información a la Comisión permitió averiguar si los bancos u otras entidades financieras aplicaban acuerdos restrictivos de la competencia, impidiendo así a los consumidores que obtuviesen los mejores tipos de interés posibles¹.

Otra actividad de evidente interés para los consumidores es la desarrollada por la Comisión en el sector de la distribución de automóviles en el que, a raíz de un informe sobre los precios de los coches en los distintos Estados miembros, la Comisión recordó a los fabricantes su obligación de garantizar la libertad que el consumidor tiene de comprar el vehículo de su elección en cualquier lugar del mercado común².

Otro ámbito de la política de competencia que afecta directamente a los intereses de los consumidores es el de los derechos exclusivos. En efecto, en algunos sectores básicos existen monopolios concedidos por los Estados miembros que impiden la realización del mercado único en estos sectores y reducen, e incluso suprimen, las posibilidades de elección de los particulares y las empresas. Esta situación incompatible con los principios de la integración del mercado supone unos costes suplementarios que, en último término, recaen sobre los consumidores, cuyas posibilidades de elección se ven limitadas. Esto es aún más grave, ya que se trata de sectores básicos que todos los consumidores utilizan en gran medida.

La misma situación se da en el sector de los transportes, en el que la Comisión se esfuerza por incrementar la competencia tanto en el sector marítimo y terrestre como en el aéreo, con objeto de incrementar la diversidad de la oferta provocando al mismo tiempo una reducción de los precios.

1 Véase anexo III.A.1 del presente Informe.

2 Véase punto 290 del presente Informe.

<T4>

§3. Medio ambiente

75. La política medioambiental, consagrada en el Acta Única, es una política fundamental de la Comunidad. El nuevo artículo 130 R del Tratado dispone explícitamente que la acción de la Comunidad a este respecto tendrá por objeto conservar, proteger y mejorar la calidad del medio ambiente. Además, la importancia que nuestras sociedades conceden al medio ambiente y las exigencias jurídicas que de ésta se derivan hacen que sea un reto importante, de considerables consecuencias económicas, que las empresas deben integrar en la estructura de sus costes, en su política de precios y, por último, en su política general. Por lo tanto es normal que la política de competencia y las consideraciones medioambientales tengan una influencia recíproca. En este contexto, la Comisión estudió en 1992 varias ayudas dirigidas a proteger el medio ambiente y recurrió en este sentido a la excepción contemplada en la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado. Cabe destacar tres ayudas aprobadas:

- En primer lugar, dos casos de exención de un impuesto sobre las emisiones de gas carbónico en favor de empresas con alto consumo de energía en los Países Bajos y en Dinamarca³. Esta exención, que se ajusta a la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre creación a escala comunitaria de un impuesto sobre las emisiones de gas carbónico y el consumo de energía, fue considerada compatible con arreglo a la letra c) del apartado 3 del artículo 92.

- En segundo lugar, se trata de un régimen de ayudas destinado a favorecer el reciclado de residuos de origen animal en los Países Bajos⁴. La Comisión aprobó finalmente la ayuda, tras haber iniciado el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado, con la condición de que los costes variables del nuevo organismo encargado de recoger, almacenar y distribuir los residuos para su reciclado quedasen cubiertos por el precio pagado por los agricultores, ya que, en caso contrario, se trataría de una ayuda al funcionamiento en provecho de éstos. Esta decisión demuestra que la Comisión estudia las repercusiones de las ayudas al medio ambiente en todos los ámbitos y sólo las aprueba cuando no falsean de forma indebida la

3 Véase punto 451 del presente informe.

4 Véase punto 450 del presente informe.

competencia.

76. La Comisión estudió con detalle la posibilidad de reformar las directrices actualmente vigentes sobre ayudas a la protección del medio ambiente. Se presentó el proyecto a los expertos de los Estados miembros en distintas reuniones multilaterales que celebraron en 1992, y la Comisión considera que las nuevas directrices podrán aprobarse durante 1993. Estas nuevas directrices se inscriben en el contexto del 5º Programa en el sector del medio ambiente, que prevé una nueva estrategia basada en el principio del "desarrollo sostenible" cuyo objeto es alcanzar un desarrollo económico y social sostenible, respetuoso con el medio ambiente y los recursos naturales, ya que los objetivos medioambientales forman parte integrante de las demás políticas comunitarias. En este sentido, el proyecto de nuevas directrices se basa en los siguientes elementos:

- confirmación del principio "quien contamina paga", sobre todo cuando las inversiones suplementarias de las empresas en materia de medio ambiente se derivan de normas legales: en consecuencia, la aplicación de las exigencias medioambientales debe efectuarse normalmente, siempre que sea posible, sin el apoyo económico del Estado el cual, a su vez, debe legislar paulatinamente;
- concesión de ayudas de intensidad limitada para facilitar y acelerar la adaptación a las normas de aquellas empresas que cuentan con instalaciones que funcionan desde al menos dos años antes de la entrada en vigor de las normas;
- concesión de ayudas de intensidad más elevada a aquellas empresas que superan claramente las normas vigentes o a falta de normas: en efecto, conviene no penalizar sino, por el contrario, estimular a aquellas empresas que realizan un esfuerzo suplementario en relación con aquellas que no lo hacen;
- estudio individualizado de las ayudas de funcionamiento y utilización restrictiva y no genérica de la noción de proyecto importante de interés europeo común.

77. Por lo que se refiere a la aplicación de los artículos 85 y 86 en el ámbito medioambiental, es evidente que los acuerdos restrictivos de la competencia continúan siendo contrarios al apartado 1 del artículo 85 aun cuando las partes pretendan justificarlos invocando la protección del medio ambiente⁵. Sin embargo, no se puede excluir la posibilidad de aplicar, en principio, el apartado 3 del artículo 85. Lógicamente, sería necesario que se cumpliesen las condiciones de esta disposición y en particular la de mantener una competencia suficiente, y sobre todo se demostrase el carácter indispensable de las restricciones en relación con el beneficio ecológico que se alega. Cuando se adoptan medidas públicas que, por su naturaleza, pueden poner en peligro el efecto de las normas de competencia del Tratado, por ejemplo al imponer a las empresas una conducta restrictiva de la competencia, surge otro problema distinto. Dichas medidas pueden producir importantes efectos sobre la competencia y el comercio entre Estados miembros. En este caso, según la jurisprudencia del Tribunal, se puede aplicar el artículo 85, en conexión con los artículos 5 y 3f del Tratado.

La Comisión estima que la contribución de las normas de competencia a la protección del medio ambiente adquirirá una importancia cada vez mayor. En efecto, es éste un terreno en el que se multiplican las reglamentaciones y en el que la tecnología evoluciona con rapidez. Por lo tanto, se trata de un ámbito en el que la práctica decisoria de la Comisión debe desarrollarse, tanto por lo que se refiere a los acuerdos entre empresas como a las reglamentaciones.

En consecuencia, la Comisión continúa estudiando esta problemática. Habrá que tener en cuenta, con carácter general, los siguientes elementos.

La política medioambiental de la Comunidad se basa en el principio de "quien contamina paga", cuya eficacia depende principalmente del funcionamiento del mecanismo de precios, que deben reflejar en términos de coste los efectos negativos que la producción pueda tener sobre el medio ambiente con objeto de desempeñar su función de indicador, función básica en la economía de mercado.

No obstante, este proceso se verá en dificultades sino se aplican de forma enérgica las normas de competencia que pueden evitar la conclusión de acuerdos o los abusos de posición dominante que a su vez impidan o restrinjan el juego del mecanismo de precios.

5 Véase por ejemplo el asunto VOTOB, punto 177 y siguientes.

Cuando el mecanismo de precios desempeña en toda la Comunidad su papel de indicador y permite, por lo tanto, a las empresas convertir en términos financieros el coste que para el medio ambiente tiene una actividad económica, es la competencia la que obliga de forma natural a alcanzar la máxima eficacia en la asignación de los recursos, ya que incita a comprimir los costes. Ello es positivo tanto desde el punto de vista del medio ambiente como de la economía en general.

<T4>

§4. Política en favor de las PYME

78. Las nuevas directrices sobre ayudas a las pequeñas y medianas empresas constituyen el reflejo, por lo que a la competencia se refiere, de la política perseverante y específica que la Comisión viene desarrollando en este ámbito desde hace varios años⁽⁶⁾. Su objetivo es también el de reafirmar el principio de que la existencia de numerosas PYME en un sector es reflejo de una sana competencia y que las PYME son unos de los motores del crecimiento económico, tal y como lo reconoció el Consejo Europeo de Edimburgo al crear el Fondo de Inversión.

La Comisión considera que se debe fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas evitando al mismo tiempo que su dimensión sea fuente de inconvenientes: por este motivo, la Comisión ha aceptado que se puedan conceder ayudas a la inversión incluso en aquellas regiones que no son susceptibles de recibir ayudas con finalidad regional. No obstante, se ha querido que su intensidad sea bastante débil: 15% para las pequeñas empresas y 7,5% para las medianas, dada la necesidad de respetar el objetivo de cohesión⁽⁷⁾. Además estas ayudas encuentran su justificación en la menor incidencia que sobre las transacciones intracomunitarias tienen las PYME con respecto a las grandes empresas.

La Comisión opina que las pequeñas y medianas empresas tienen, ante todo, necesidad de reforzar sus fondos propios, de disponer de mejores conocimientos técnicos, de incrementar el nivel de formación de su personal y de acceder a determinada información o a determinados créditos que normalmente sólo están al alcance de las grandes empresas, y que precisamente estos aspectos son los que dan origen a sus desventajas fundamentales. Por este motivo, se muestra favorable a la concesión de estas ayudas, incluso en porcentajes relativamente elevados. En efecto, estas ayudas, tales como las destinadas a la asesoría o la creación de fondos de garantía públicos, se encuentran en la fase preliminar del mercado, representan cantidades modestas y sólo tienen efectos limitados sobre la competencia.

(6) Véase también el punto 342 del presente Informe.

(7) Además, y hasta finales de 1993, se podrán conceder ayudas de intensidad más elevada según los casos concretos a aquellas regiones que no sean susceptibles de recibir ayudas con finalidad regional pero sí lo sean para las acciones estructurales.

Por lo general el desarrollo de actividades de I+D no está al alcance de las PYME. En consecuencia, la Comisión mantuvo las cláusulas específicas de las directrices correspondientes que permiten unos porcentajes de ayuda más elevados para este tipo de empresas. Asimismo, prevé introducir una cláusula similar en las directrices de las ayudas para la protección al medio ambiente.

Por último, la Comisión estima que la creación y desarrollo de PYME en las regiones susceptibles de recibir ayudas con finalidad regional constituye una de las contribuciones esenciales al desarrollo de estas regiones. Por lo tanto, aceptó que se incrementaran los porcentajes de ayudas autorizados en estas regiones en un 10% para las regiones comprendidas en la letra c) del apartado 3 del artículo 92, y en un 15% en las regiones comprendidas en la letra a) del apartado 3 del artículo 92, siempre que no se superen los límites máximos autorizados de 30% ESN y 75% ESN respectivamente.

Los regímenes de ayudas a las PYME existentes en los distintos Estados miembros se adaptarán progresivamente a estas directrices.

79. Por otra parte, las normas de competencia aplicables a las empresas parten del principio de que los acuerdos de poca importancia cuantitativa, como son a menudo los firmados por las PYME, raramente restringen de forma importante la competencia, aún admitiendo que afecten al comercio entre Estados miembros, hecho que la Comisión deberá demostrar. Las PYME se ven especialmente afectadas por el afán de transparencia de la Comisión, que incluso publicó un folleto especial para ellas⁸. En este sentido, la Comunicación de 1986 sobre los acuerdos de menor importancia⁹ no exige que se notifiquen los acuerdos entre empresas que controlen menos del 5% del mercado y cuyo volumen de negocios sea inferior a 200 millones de ecus. De esta forma, por lo general las PYME no tendrán que notificar sus acuerdos para asegurarse de su compatibilidad con las normas de competencia. Además, gran número de reglamentos de exención, incluso algunos de los que la Comisión ha modificado durante 1992¹⁰, conceden un trato más favorable a los acuerdos firmados entre partes que se hallen por debajo de un determinado

8 "PYME y competencia - guía práctica" Documentación europea.

9 DO C 231 de 12.9.1986.

10 Véase punto 265 del presente Informe.

límite de cuota del mercado. Así, la Comisión clarificó la aplicación del principio "de minimis" a los acuerdos de distribución de cerveza¹¹. Por otra parte, las modificaciones que la Comisión introdujo durante 1992 en los reglamentos de exención relacionados con la investigación y desarrollo, la especialización, las licencias de patente y las licencias de "know-how", y que tienen como objeto, principalmente, facilitar la utilización de estas disposiciones, especialmente en casos de transferencia de tecnología o de proyectos de I+D, incluyen unos límites destinados a tener en cuenta el escaso efecto restrictivo de la competencia de aquellos acuerdos firmados entre empresas que sólo poseen una pequeña cuota del mercado, lo que debe favorecer a las PYME. Finalmente, el artículo 86 protege a las PYME de los abusos de posición dominante de competidores más importantes.

11 Véase punto 301 del presente Informe.

<T4>

§5. Política regional

80. Huelga decir que la cohesión económica y social es un corolario fundamental del mercado único. Dicha cohesión se refleja en la reforma de los fondos estructurales y en su aplicación coordinada a través de seis objetivos definidos concretamente, así como en la duplicación de sus importes. Esta evolución continuará, a partir de la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea, con la creación del Fondo de Cohesión reservado a España, Grecia, Portugal e Irlanda, dotado con cerca de 15 000 millones de ecus para el período 1993-1999. Por lo que a los fondos estructurales se refiere, representarán más de 161 000 millones de ecus durante el mismo período. A todo ello se suma la financiación de las grandes redes transeuropeas y la participación concreta de los países de la AELC en el Fondo de Cohesión. Esta política pretende que las regiones menos favorecidas de la Comunidad puedan beneficiarse plenamente del mercado único y evitar que este último no haga aún mayor la laguna que existe entre aquéllas y las regiones más ricas.

81. En este sentido, la Comisión comenzó a aplicar durante 1992 las orientaciones adoptadas en 1991 referentes a la coherencia entre la política de competencia y la política regional desarrollada a nivel comunitario a través de los fondos estructurales. Asimismo continuó con sus tareas en el marco del paquete Delors II para trazar un mapa más coherente de las regiones susceptibles de recibir ayudas de los fondos estructurales y de los regímenes nacionales de ayuda con finalidad regional, respetando al mismo tiempo los dos principios de concentración geográfica de las intervenciones y de diferenciación de estas últimas en función de la prioridad de los problemas existentes.

Además, la actividad de la Comisión se ocupó de la reducción de las ayudas en las regiones más prósperas teniendo en cuenta la evolución de la situación socioeconómica de algunas de ellas: uno de los mejores ejemplos en este sentido es la relativa severidad con la que la Comisión juzgó las ayudas a Berlín Oeste, cuya justificación es actualmente discutible. De esta forma, las ayudas se concentran, lógicamente, en las regiones menos desarrolladas, demostrando así todo el sentido de una política firme de competencia en apoyo de la cohesión económica y social.

La importancia de esta última se reflejó también en la introducción de un "componente regional" en la mayor parte de las directrices sobre ayudas. En este sentido, las directrices sobre ayudas a la investigación y a las PYME autorizan unos niveles más elevados en las regiones susceptibles de recibir ayudas con finalidad regional. Asimismo, tuvo su reflejo en una medida de supresión de las ayudas generales o sectoriales que se conceden indistintamente en todo el territorio nacional de los Estados miembros. No obstante, la Tercera Encuesta sobre las ayudas estatales en la Comunidad demuestra que el peso relativo del apoyo a la industria de los cuatro Estados miembros más importantes está incrementándose en detrimento de los países periféricos y que, globalmente, los cuatro países más débiles de la periferia conceden menos ayudas por persona activa que la media comunitaria, y bastante menos que los Estados miembros no periféricos más prósperos. Esto demuestra que la Comisión debe continuar sus esfuerzos en este sentido.

Por último, los servicios de la Comisión iniciaron una reflexión sobre la limitación de las ayudas con finalidad regional para las inversiones de alta intensidad de capital, cuya contribución al desarrollo regional es a menudo insuficiente para justificar niveles importantes de ayuda. Asimismo, iniciaron un trabajo de refundición y codificación de las directrices sobre ayudas con finalidad regional, algunas de las cuales datan de 1971.

<T2>

Capítulo IV: Dimensión internacional
de la política de competencia de la Comunidad

<T4>

§ 1. Observaciones generales

82. Tal y como se exponía en el Informe del pasado año (punto 58 del capítulo IV de la primera parte), la política de competencia puede desempeñar un papel determinante en la liberalización de los intercambios y, en consecuencia, en el progreso de la integración económica. Éste es el motivo de que la Comunidad negocie generalmente la inclusión de normas de competencia en sus acuerdos comerciales bilaterales. Puesto que el nivel de integración deseado no es el mismo en todas las relaciones bilaterales, el grado de complejidad de las normas de competencia incluidas en estos acuerdos varía también, al igual que el nivel de armonización con las propias normas de competencia de la Comunidad.

El Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo⁽¹⁾, firmado el 2 de mayo de 1992, tiene por objeto extender el Mercado Único a los países de la AELC, lo que en principio aseguraría en las áreas cubiertas por el EEE una integración económica entre ellos y los Estados de la CE del mismo nivel que la existente dentro de esta última. Para ello, se ha decidido adoptar en todo el EEE las mismas normas de competencia. Esta situación exige la existencia de unas instancias y procedimientos de aplicación idénticos y en gran medida paralelos en los países de la CE y de la AELC. La entrada en vigor de este Acuerdo tuvo que postponerse hasta después del referéndum suizo del 6 de diciembre, en el que el pueblo suizo rechazó la ratificación del EEE.

Los acuerdos entre la CE y Hungría, Polonia, las Repúblicas Federativas Checa y Eslovaca, Rumanía y Bulgaria, así como los acuerdos temporales celebrados con estos países (los tres primeros entraron en vigor durante el año a examen), no contemplan el mismo grado de integración económica y, por lo tanto, no contienen normas de competencia tan ambiciosas como las incluidas en el acuerdo EEE. Sin embargo, dado que los acuerdos europeos persiguen una integración económica mayor que los de asociación celebrados con los países de la AELC en 1972, sus normas de competencia son de una magnitud mayor que

(1) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 59.

las contenidas en estos últimos. Una de las diferencias fundamentales radica en que los acuerdos de 1972 no contienen ningún procedimiento de aplicación de los principios establecidos en los artículos sobre competencia, mientras que los acuerdos europeos y los temporales prevén que el Consejo de Asociación establezca los procedimientos de aplicación pertinentes. Otra importante divergencia consiste en que, a diferencia de los acuerdos de 1972, los acuerdos europeos y temporales garantizan en principio unas normas sustantivas de comercio entre cada uno de estos países y la Comunidad muy similares a las propias normas comunitarias.

Otras relaciones bilaterales de la Comunidad apuntan a un grado aún menor de integración económica, debido a lo cual sus normas de competencia no alcanzan el mismo nivel de amplitud, o incluso no existen. En los casos de actualización o renegociación de acuerdos ya celebrados, la Comisión trata de considerar con todo cuidado la conveniencia de reforzar o introducir disposiciones relativas a la competencia.

Simultáneamente, la Comisión continuará profundizando su cooperación con otras autoridades de competencia, sea a través de la celebración de acuerdos bilaterales del tipo del firmado con EEUU en 1991 o mediante contactos informales.

<T4>

§ 2. La política de competencia como
instrumento de comercio con terceros países

83. Los acuerdos que se acaban de mencionar, junto con otros, establecen las normas de competencia aplicables al comercio entre la Comunidad y muchos de sus principales socios comerciales. Aunque no existen acuerdos de este tipo con todos ellos, hay que reconocer que la mayor parte de los socios comerciales de la CE disponen tanto de normas de competencia como de mecanismos de aplicación de las mismas. La existencia de este tipo de normas y mecanismos tanto en la Comunidad como en los territorios de tales países puede, en principio, ofrecer instrumentos útiles para combatir los obstáculos que el sector privado opone al comercio internacional. Así pues, no se trata tanto de saber si existen realmente estas normas o en qué medida cubren todos los obstáculos posibles, sino si son o no activamente aplicadas. Por esta razón, la Comunidad ha subrayado recientemente la importancia de perfeccionar la aplicación de las normas de competencia tanto internacionalmente como dentro de los territorios de sus principales socios comerciales.

84. La mayoría de los acuerdos comerciales recientemente concluidos que contienen normas de competencia no se limitan ya al establecimiento de principios y normas sustantivas, sino que tratan también sobre su aplicación. Así ocurre, por ejemplo, en el EEE, en el que el órgano de supervisión de la AELC se encargará de garantizar que las normas de competencia se apliquen esencialmente de la misma manera en todo el EEE, así como en los acuerdos europeos y temporales, que permiten el establecimiento de normas de aplicación por parte del Consejo de Asociación y del Comité Conjunto, respectivamente.

Con respecto a los países con los que no se han acordado normas internacionales de competencia, y donde, en consecuencia, es necesario tratar las prácticas anticompetitivas partiendo de las normas nacionales sobre la materia, se deben seguir otros procedimientos.

En relación con los países de la OCDE, existe un instrumento para ello en la disposición (punto I.B.4) incluida en la Recomendación de la OCDE, de 1986, sobre prácticas comerciales restrictivas (Decimosexto Informe, punto 14). Esta disposición, conocida en general como disposición sobre "cortesía

positiva", está basada en el reconocimiento de que las prácticas anticompetitivas de un país de la OCDE pueden afectar a intereses importantes de otro país, por ejemplo a través de la creación de obstáculos de acceso al mercado. En este caso, el país cuyos exportadores son víctimas de estas prácticas puede pedir que las autoridades del otro Estado apliquen sus propias normas de competencia para solucionar la situación. La Comisión vería con gran interés la aplicación de este principio de cortesía positiva siempre que fuera necesario.

La Comisión está intentando reforzar esta posición en foros bilaterales y multilaterales, lo que ha llevado ya a la inclusión de una disposición de cortesía positiva en el artículo V del acuerdo CE-EEUU de cooperación en materia de política de competencia, de septiembre de 1991 (Vigésimo primer Informe, punto 64). Similares disposiciones se pueden encontrar asimismo en muchos proyectos de textos actualmente en negociación en el marco del GATT (código de servicios, acuerdo multilateral del acero) o regionales (carta europea de la energía).

Por consiguiente, aunque existen determinados procedimientos que permiten a la Comisión solventar el problema de los obstáculos del sector privado al comercio con terceros países, su aplicación real depende de la disponibilidad de información concreta y pormenorizada sobre dichos obstáculos. La Comisión, por tanto, repite el requerimiento formulado a las empresas al final del punto 65 del Informe de competencia del pasado año, que desea ampliar a otras personas y a otros países. Así, la Comisión desearía recibir información sobre prácticas restrictivas en terceros países que puedan afectar el comercio entre éstos y la Comunidad. La Comisión tendría un gran interés en intervenir en caso de que la información fuera suficientemente precisa para justificar el recurso a una de las mencionadas disposiciones de cortesía positiva.

<T4>

§ 3. Construcción europea

85. En general, se advierte que el grado de integración económica perseguido por la Comunidad en sus relaciones con otros países es más elevado en Europa que en el resto de las regiones del mundo. Durante el período de referencia, los acontecimientos más importantes en el ámbito de la competencia en Europa han sido la firma del acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, la entrada en vigor del acuerdo con los Reinos de Noruega y Suecia en materia de aviación civil, la entrada en vigor de los acuerdos provisionales con tres países de Europa Central y las demandas de adhesión recibidas de varios países europeos.

<T5>

- Espacio Económico Europeo

86. Junto con la eliminación de los obstáculos de origen privado a los intercambios comerciales, uno de los objetivos principales de este acuerdo es el establecimiento de unas condiciones homogéneas de competencia en todo el territorio del EEE.

Las normas sustantivas que regulan la competencia en el acuerdo EEE forman parte del "acervo comunitario".

<T6>

a) Principios fundamentales

87. La supervisión de la aplicación de las normas de competencia EEE se llevará a cabo empleando dos principios fundamentales: el sistema "de dos pilares" y el principio de "autoridad única" ("one-stop-shop-principle"). Esto significa que existirán dos autoridades de supervisión, es decir, la Comisión de las Comunidades europeas y una autoridad de supervisión de la AELC independiente, con poderes equivalentes y funciones similares a las de la Comisión. En materia de acuerdos, ello incluye principalmente la posibilidad de efectuar investigaciones y de imponer sanciones. En el ámbito de las ayudas estatales, los Estados de la AELC estarán sujetos al control de la autoridad de supervisión de esta organización, que utilizará las mismas normas sustantivas y los mismos procedimientos que los Estados miembros de la CE en la Comunidad. Cada autoridad de supervisión examinará la legalidad de las ayudas estatales no solamente en lo que respecta a su propia área, sino

también en su incidencia sobre el otro territorio.

A fin de evitar el solapamiento de competencias, la incoación de procedimientos paralelos y el riesgo de que las dos autoridades adopten decisiones divergentes sobre los mismos problemas, el acuerdo EEE establece el principio de "autoridad única". Esto quiere decir que, en cada caso particular, será ya la Comisión de las Comunidades Europeas, ya la autoridad de supervisión de la AELC la que se responsabilice del procedimiento, y que las decisiones adoptadas por cualquiera de las dos serán válidas y tendrán fuerza ejecutiva en todo el conjunto del EEE. Esta solución presenta una considerable ventaja para las empresas afectadas, que no tendrán necesidad de recurrir sobre el mismo asunto a dos autoridades competentes diferentes.

88. Este principio supone un entendimiento sobre criterios de atribución simples y transparentes. Se trata de criterios cuya determinación resulta fácil en los asuntos relativos a intervenciones del Estado, como es el caso del régimen de monopolios estatales, empresas públicas y concesión de ayudas públicas. Así, cada autoridad será responsable de "sus" Estados miembros.

<T6>

b) Acuerdos y abusos de posición dominante

89. En el ámbito del control de prácticas restrictivas y posiciones dominantes, el reparto de asuntos no plantea mayor dificultad en tanto en cuanto su incidencia se limite al territorio de la Comunidad o al de la AELC. Estos asuntos serán tratados por la autoridad responsable del territorio en cuestión. Sin embargo, surgen algunos problemas en el tratamiento de los asuntos "mixtos", es decir, los que tienen incidencia sobre dos territorios, y para los que, en consecuencia, cualquiera de las dos autoridades podría en principio declararse competente. Antes de que el Tribunal de Justicia emitiera su primera sentencia al respecto, la solución prevista en el acuerdo EEE se basaba en el volumen de negocios de las empresas afectadas. Tras la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, se ha modificado el reparto de competencias: la Comisión será responsable de todos los asuntos "mixtos" que afecten al intercambio entre los Estados miembros de la CEE, salvo si sus repercusiones en la Comunidad son insignificantes. En este último caso, es la autoridad de supervisión de la AELC la que será competente, con la condición de que las empresas afectadas realicen al menos un 33% de su volumen de negocios en territorio de la AELC; la Comisión

tratará igualmente los asuntos que afecten al intercambio entre un Estado miembro de la CE y uno o varios Estados de la AELC, siempre que las empresas afectadas realicen más del 67% de su volumen de negocios relativos al EEE en territorio de la CEE.

<T6> c) Control de las operaciones de concentración

90. En el ámbito del control de operaciones de concentración, la Comisión continuará desempeñando sus funciones habituales cuando las empresas afectadas cumplan los requisitos sobre volumen de negocios fijados en el Reglamento comunitario sobre el control de operaciones de concentración.

Sin embargo, a efectos de la aplicación del acuerdo EEE, la Comisión tendrá en cuenta la situación existente no solamente en el mercado común, sino también en el territorio de los Estados de la AELC. Así, aparte de las facultades que posee en virtud del Reglamento antes citado, la Comisión deberá vetar toda concentración que conduzca a una posición dominante en el mercado únicamente en el interior del territorio de los países de la AELC.

En los casos en que la Comisión no sea competente según los criterios mencionados, la AELC aplicará su propio control de operaciones de concentración, siempre sin perjuicio de los derechos de los Estados miembros de la Comunidad en esta materia.

<T6> d) Cooperación entre las autoridades de supervisión

91. El sistema previsto para supervisar el cumplimiento de las normas de competencia de la EEE requiere, tanto en el ámbito de acuerdos como en el de ayudas estatales, una estrecha cooperación entre las dos autoridades de supervisión, los Estados miembros de la Comunidad y los Estados de la AELC.

<T7> . Cooperación en el ámbito de acuerdos entre empresas
y abusos de posiciones dominantes

92. Esta cooperación, que tendrá lugar en la tramitación de los asuntos llamados "mixtos", cubrirá en principio todas las fases del procedimiento y se asentará sobre tres principios básicos:

- intercambios de información y consultas mutuas en la tramitación de los asuntos;
- cooperación en las investigaciones;
- aplicación de las decisiones.

En todos los asuntos "mixtos", se remitirá a la otra autoridad de supervisión una copia de la notificación. Dicha autoridad podrá estar presente e intervenir, al igual que sus Estados miembros, en las audiencias a las empresas afectadas y en las reuniones de los comités consultivos correspondientes, pero no tendrá derecho de voto. En caso de que un asunto se haya notificado por error a una autoridad de supervisión no competente en la materia, se prevé su reenvío a la otra.

93. La cooperación en las investigaciones reviste una importancia especial. Por ejemplo, puede ocurrir que sea necesario efectuar investigaciones in situ en el territorio de la otra autoridad. En este caso, la autoridad de supervisión que trata el asunto puede solicitar a la otra que lleve a cabo esta investigación de acuerdo con sus normas. En estas investigaciones, se permitirá la presencia de representantes de la autoridad responsable, que podrán además tomar parte activa en ellas.

Por último, la cooperación tendrá la misma importancia con respecto a la liquidación de sanciones y otras obligaciones pecuniarias.

<T7> . Cooperación para el control de operaciones de concentración

94. En general, la cooperación en materia de control de operaciones de concentración se desarrollará a partir de los principios anteriormente expuestos. El objetivo buscado es poner en marcha mecanismos lo más eficaces posible. Así, se cooperará en los casos siguientes:

- si al menos un 25% del volumen de negocios de las empresas afectadas en el EEE se obtiene en territorio de la AELC;
- si al menos dos de las empresas en cuestión realizan un volumen de negocios superior a los 250 millones de ecus en territorio de la AELC;
- si existe el riesgo de creación o refuerzo de una posición dominante en el territorio de la AELC o en una parte importante de éste.

Existirá asimismo cooperación cuando los Estados de la AELC esgriman intereses legítimos en el sentido del artículo 21 del Reglamento CEE/4046/89, o cuando aduzcan la existencia de un mercado nacional distinto, en el sentido del artículo 9 del mismo Reglamento.

La cooperación se llevará a cabo en los plazos previstos por la normativa comunitaria, y no podrá tener lugar ninguna prórroga de los plazos fijados para el procedimiento.

<T7> . Cooperación en el ámbito de ayudas estatales

95. En el ámbito de ayudas estatales, las dos autoridades intercambiarán información y puntos de vista sobre cuestiones de política general, y cada una de ellas facilitará a la otra, en general o caso por caso y a solicitud de ésta, información sobre los programas y casos particulares de ayudas estatales. Si una de las autoridades de supervisión considera que la aplicación de las normas del acuerdo EEE en esta materia por parte de la otra autoridad de supervisión puede ocasionar un falseamiento de la competencia, podrá, tras consultar a la otra, adoptar medidas provisionales y, si el conflicto no se resuelve en el Comité mixto del EEE, reemplazarlas por las medidas definitivas que sean estrictamente necesarias para compensar los efectos de este falseamiento.

<T6> e) Monopolios estatales de carácter comercial

96. En virtud del artículo 16 del acuerdo EEE, corresponderá respectivamente a la Comisión y a la autoridad de supervisión de la AELC adoptar las medidas requeridas.

<T6> f) Control Jurisdiccional

97. Las decisiones adoptadas por la Comisión se someterán al control del Tribunal de Primera Instancia o del Tribunal de Justicia, y las decisiones tomadas por la autoridad de supervisión de la AELC podrán ser recurridas ante el Tribunal de la AELC.

<T6> g) Información a los operadores económicos

98. A fin de divulgar mejor entre los operadores económicos las normas de competencia aplicables a las empresas en virtud del acuerdo EEE, los servicios de la Comisión, junto con los expertos de la AELC, han elaborado un folleto informativo sobre la materia.

99. La entrada en vigor del acuerdo EEE, fijada inicialmente para el 1 de enero de 1993, ha sido postpuesta hasta después de los resultados del referéndum suizo del 6 de diciembre de 1992. Se deberá convocar una conferencia diplomática para extraer las conclusiones pertinentes de la nueva situación.

<T5> - Acuerdo de Aviación Civil con Noruega y Suecia

100. Con la entrada en vigor el 18 de julio de 1992 del acuerdo entre la CEE y los reinos de Noruega y Suecia, el transporte de aviación civil y cuestiones afines en estos países queda sujeto a las mismas normas de competencia que se aplican dentro de la Comunidad. No obstante, el acuerdo no establece un "segundo pilar" para Noruega y Suecia, como en el acuerdo EEE.

Las autoridades noruegas y suecas se cerciorarán de que los artículos 4 y 5 (que son idénticos a los artículos 85 y 86 del Tratado CEE) se apliquen dentro de sus territorios con los mismos efectos que dichas normas tienen en la Comunidad. Con respecto a las ayudas públicas concedidas por Noruega y Suecia al sector de la aviación, la Comisión actuará de forma decidida, manteniendo una vigilancia constante sobre todos los regímenes de ayuda vigentes en dichos países y proponiendo las medidas necesarias al respecto.

En casos de desacuerdo sobre la aplicación de estas disposiciones, podrá recurrirse ante el Comité Conjunto creado en el acuerdo; este Comité está facultado para tomar decisiones vinculantes por unanimidad.

<T5> - Países de Europa Central y Oriental

101. Los acuerdos europeos celebrados el 16 de diciembre de 1991 entre, por una parte, las Comunidades europeas y sus Estados miembros, y por otra Hungría, Polonia y las Repúblicas Federativas Checa y Eslovaca, prevén que

las partes "establezcan progresivamente una zona de libre cambio durante un período máximo de diez años"(2).

Lógicamente, estos acuerdos incluyen disposiciones de competencia que forman parte de los acuerdos provisionales que entraron en vigor el 1 de marzo de 1992 (artículos 26, 33 y 35(3)).

102. Estas disposiciones, de alcance más amplio que las incluidas en los acuerdos de libre cambio firmados en 1972 con los países de la AELC, presentan las siguientes características:

1. se refieren a la industria y al sector servicios;
2. tratan sobre los productos CECA en el marco de un protocolo específico;
3. parten del principio tradicional de rechazo de los acuerdos, abusos de posición dominante y ayudas públicas a los intercambios con la Comunidad, y se remiten a los criterios derivados del análisis de las normas de los artículos 85, 86 y 92 del Tratado CEE;
4. fijan un plazo máximo de tres años para la adopción de las normas de aplicación de dichos principios, así como un plazo de cinco años para dismantelar los monopolios comerciales estatales, y un plazo de tres años para el respeto de los principios del Tratado CEE relativos a las empresas públicas o que disfruten de derechos especiales o exclusivos;
5. reconocen que, durante un período inicial de cinco años, los tres países en cuestión recibirán, en materia de ayudas estatales, la misma consideración que las regiones de la Comunidad a que se refiere la letra a) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE;
6. no incluyen disposición alguna sobre operaciones de concentración.

103. En el ámbito de las normas de competencia aplicables a las empresas, y sin anticipar la decisión del Consejo de Asociación, el objetivo consiste en permitir la eliminación de aquellas prácticas anticompetitivas que afecten a

(2) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 63.

(3) Véase punto 555 del presente Informe.

los intercambios entre la Comunidad y los PECO, sin que ello suponga la adopción de normativas superpuestas a las ya existentes. Los artículos 85 y 86 del Tratado CEE serán aplicables, como en el pasado, a aquellas prácticas que afecten a los intercambios intracomunitarios (incluidas situaciones análogas al asunto "Wood Pulp"), cuando las prácticas ilícitas lo sean de empresas con sede fuera de la Comunidad.

104. En cuanto a las normas aplicables a los monopolios comerciales estatales, ayudas estatales y empresas públicas o que disfruten de derechos especiales o exclusivos, el Consejo de Asociación deberá pronunciarse sobre las normas sustantivas y de procedimiento que se revelen necesarias para el buen funcionamiento de los acuerdos.

Para permitir su desarrollo, se deberá igualmente efectuar un inventario de las ayudas vigentes en cada uno de los PECO, utilizando la metodología desarrollada por la Comisión. Una de las dificultades a que habrá que enfrentarse consiste en la determinación de las instancias encargadas de controlar las ayudas que puedan falsear los intercambios entre los países de la Comunidad y los PECO, de la misma manera en que la Comisión procede con respecto a la ayudas que afectan los intercambios intracomunitarios.

Se deberá emprender una tarea análoga en relación con los monopolios estatales y las empresas que disfruten de derechos especiales o exclusivos.

105. A falta de normas de aplicación, o en el supuesto de que éstas no permitan enfrentarse adecuadamente con prácticas consideradas incompatibles, los acuerdos prevén la posibilidad de que la Comunidad o el PECO de que se trate adopten las medidas apropiadas tras consultar con el Comité Mixto.

106. Se prevé que los acuerdos que se están negociando con Bulgaria y Rumanía incluyan disposiciones análogas con respecto a la competencia.

<T5>

- Adhesión de nuevos Estados miembros

107. A raíz de las solicitudes de adhesión presentadas por Suecia, Malta, Finlandia y Chipre, la Comisión ha elaborado un dictamen destinado al Consejo, algunos de cuyos puntos más significativos se refieren a las normas de competencia.

En cuanto a los países de la AELC que han presentado solicitud de adhesión, la Comisión ha hecho particular hincapié, en los tres casos, en la necesidad de reformar en profundidad la legislación nacional aplicable a las prácticas comerciales restrictivas. En especial, Suecia ha iniciado una armonización completa de sus normas nacionales con las de la Comunidad, en tanto que la reforma emprendida en Finlandia, si bien menos ambiciosa, deberá igualmente permitir un control más eficaz de las prácticas contrarias a la competencia.

108. Por lo que respecta a las ayudas estatales, monopolios comerciales y monopolios de servicios, el dictamen de la Comisión ha señalado determinadas situaciones que habrán de ajustarse al derecho comunitario, tarea que compete en primer lugar a la autoridad de supervisión de la AELC en virtud de los artículos 16, 59, 61 y 62 del acuerdo EEE y de las disposiciones correspondientes relativas a los productos CECA.

El mismo enfoque ha llevado a la Comisión a examinar la situación existente en Malta y Chipre, con el fin de señalar posibles dificultades en materia de competencia en el supuesto de su adhesión a la CE.

La Comisión ha emprendido asimismo el análisis de las solicitudes de adhesión presentadas por Suiza y Noruega.

<T4>

§ 4. Estados Unidos

<T5>

- Acuerdo con las autoridades de defensa de la competencia de los Estados Unidos de América

109. Durante el período a examen se ha cumplido el primer año de aplicación del acuerdo entre la Comisión y el Gobierno de los Estados Unidos, que entró en vigor el 23 de septiembre de 1991.

Los resultados del primer período de aplicación, extremadamente positivos, se centran esencialmente en un aumento de la confianza en las relaciones entre las autoridades correspondientes de ambas partes, mediante las reuniones previstas en el acuerdo y a través de contactos menos formales, así como en casos específicos de cooperación.

110. El acuerdo dispone que los responsables de las autoridades en materia de competencia de las partes se reúnan dos veces al año para intercambiar información y debatir los puntos de interés común. Estas reuniones tuvieron lugar en noviembre de 1991⁽⁴⁾ y septiembre de 1992⁽⁵⁾. Además, se mantuvieron asimismo contactos bilaterales informales en enero de 1992 en Washington, así como con ocasión de otras reuniones.

La experiencia ha demostrado que, dentro de los límites fijados por el Acuerdo, y en particular la protección de la confidencialidad, existe una amplia posibilidad de efectuar intercambios de información provechosos en materia de política de competencia y medidas de aplicación de la misma, que pueden mejorar el entendimiento mutuo e incrementar la eficacia de dicha política.

111. Si bien los procedimientos más específicos previstos en determinadas disposiciones del acuerdo no se han puesto en marcha, ha existido cooperación con respecto a varios casos.

(4) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 362.

(5) Véase punto 554 del presente Informe.

Esta evolución positiva demuestra, si fuese necesario, la importancia de una estrecha colaboración entre las autoridades de defensa de la competencia en el marco de una actividad económica de creciente dimensión mundial, y sienta unas bases firmes de cooperación futura con las autoridades de defensa de la competencia de los Estados Unidos de América.

<T4>

§ 5. Japón

112. Durante el año a examen, aumentaron tanto la frecuencia como el nivel de los contactos con la Comisión de Prácticas Comerciales de Japón. El 6 de octubre se celebró en Bruselas una reunión bilateral en la que se trató un amplio espectro de asuntos. Estas conversaciones fueron de un alcance tal que el calendario inicialmente previsto, un solo día, no fue suficiente y se celebró otra reunión en París el 2 de diciembre⁽⁶⁾. Además de estas reuniones oficiales, se han mantenido asimismo varios contactos informales sobre temas tanto generales como particulares.

Tales contactos han mostrado que la Comisión de Prácticas Comerciales de Japón está realmente interesada en sostener un diálogo fructífero con la Comisión. La Comisión se congratula de este hecho y mantiene la esperanza de que ello contribuya a solucionar el problema del "fracaso de los mecanismos de competencia y de mercado en muchas esferas", tal y como se denominó en la Comunicación de la Comisión al Consejo denominada "Un enfoque coherente y global. Informe de las relaciones de la Comunidad con Japón".

(6) Véase el punto 558 del presente Informe.

<T4> § 6. Política de competencia y organizaciones multilaterales

113. La OCDE, y en particular el comité de derecho y política de competencia, ha venido incrementando en los últimos tiempos los objetivos y el ritmo de sus trabajos en relación con la dimensión internacional de la política de competencia. Se ha emprendido la importante tarea de analizar las posibilidades de convergencia de los procedimientos y prácticas en los Estados miembros en cuanto al control de operaciones de concentración.

En consonancia con la preferencia de la OCDE por una aproximación multidisciplinaria a los aspectos de internacionalización de los mercados y dimensión mundial de la actividad económica, dicho comité ha debatido los aspectos comunes de la política de competencia y la política "antidumping", materia sobre la que se está elaborando un informe. En cooperación con el comité de comercio de la OCDE -con el que se han realizado reuniones de trabajo-, el comité ha considerado asimismo la profunda interacción entre la política de competencia y la política comercial. La Comisión ha asumido un papel activo en la tarea de la OCDE, manteniendo, entre otras cosas, una continuada participación en el trabajo del comité de industria de la OCDE sobre "subvenciones y ajuste estructural".

114. Durante el año, se continuó trabajando para culminar las negociaciones del GATT, en el marco de la Ronda Uruguay, a través de debates multilaterales y de contactos bilaterales con los socios comerciales, para buscar un acuerdo sobre determinados aspectos de especial importancia. La Comisión considera fundamental que las negociaciones de la Ronda Uruguay culminen con éxito, a fin de eliminar la incertidumbre que rodea el marco de comercio e inversión internacional y para llevar a efecto las sustanciales mejoras que se prevén en este ámbito. La Comisión estima que, tras la conclusión de la Ronda Uruguay, es cada vez más necesario emprender nuevas iniciativas para apoyar la adopción y aplicación de normas internacionales orientadas a combatir los obstáculos impuestos por el sector privado a la competencia internacional, para complementar así la política de fomento de la aplicación de las normas de competencia por parte de los países que mantienen relaciones comerciales.

<T2> Capítulo V: Aplicación de las normas de competencia<T4> §1. Transparencia

115. La atención que se concede por lo general a la política de competencia ha aumentado considerablemente desde la entrada en vigor del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración. No obstante, los centros económicos y políticos de decisión y el público en general sólo comprenderán y apoyarán esta política si se lleva a cabo un esfuerzo de transparencia adecuado con objeto de que se entiendan mejor las decisiones adoptadas y la política seguida. Los acontecimientos políticos de 1992 mostraron palpablemente que este problema se les plantea a todas las políticas comunitarias, así como a la política europea de los Estados miembros. El reciente informe Sutherland subrayó además la necesidad de emprender este esfuerzo informativo y de transparencia con objeto de incrementar no sólo la capacidad de aceptación de las normas comunitarias, sino también la eficacia de su aplicación, lo cual implica que tanto las autoridades nacionales, en el sentido amplio del término, como los ciudadanos estén al corriente de sus derechos y obligaciones.

Por otra parte, el nivel informativo adecuado es condición imprescindible para la aplicación descentralizada de la política de competencia con arreglo al principio de subsidiariedad.

Por lo tanto, desde hace tiempo se viene haciendo un esfuerzo informativo dirigido tanto a los medios políticos y económicos, como al público en general, ya que es indudable que la política de competencia debe contar con el mayor apoyo y comprensión posibles. Este esfuerzo se efectúa mediante la adopción de nuevas iniciativas y el mantenimiento de las medidas ya existentes.

116. En este sentido, todas las decisiones adoptadas con arreglo a los artículos 85 y 86 se publican en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) y se resumen mensualmente en el Boletín de las Comunidades Europeas. Otro tanto ocurre con todas las fases del procedimiento en los asuntos tramitados con arreglo al Reglamento relativo al control de las operaciones de concentración, y con los dictámenes del Comité Consultivo que

interviene en estos asuntos, cuando los Estados miembros lo solicitan. También aparecen en el DOCE las comunicaciones por las cuales la Comisión anuncia, tras un primer estudio del caso, la postura que pretende tomar en cada caso concreto respecto de los asuntos tramitados con arreglo al Reglamento nº 17 e invita a que los posibles interesados efectúen los comentarios pertinentes.

En este orden de cosas, durante 1992 se produjo una novedad importante al respecto: la Comisión publicó una comunicación referente a un asunto⁽¹⁾ en la que informaba a los terceros interesados sobre una notificación y les invitaba a que presentasen sus comentarios. De esta forma, los interesados pueden manifestarse desde el inicio del estudio por la Comisión, con lo cual se agiliza el procedimiento. Se prevé recurrir de forma más sistemática a este método en aquellos casos en los que estén involucradas las denominadas empresas en participación de carácter cooperativo estructurales⁽²⁾.

Por último, cabe añadir que la Comisión publica comunicados de prensa después de cada acontecimiento importante. Además, el Informe anual sobre la política de competencia tienen por objeto ofrecer una visión sintética y detallada de la actividad de la Comisión.

117. Con objeto de responder a los deseos del Parlamento Europeo y del Consejo, la Comisión continuó su actividad destinada a incrementar la transparencia de las ayudas estatales, y aprobó su tercera encuesta sobre las ayudas públicas en la Comunidad⁽³⁾, que ofrece, para el periodo 1981-1990, una visión global y sintética de todas las ayudas concedidas en los distintos Estados miembros a los sectores manufacturero, minero, agrario, pesquero, ferroviario y del transporte por vías navegables. Este informe permite definir ciertas tendencias, efectuar comparaciones entre los Estados miembros según los tipos de ayudas y su finalidad, valorar los progresos de la consolidación de la política de la Comisión y detectar tendencias sobre los futuros sectores de actividad. La encuesta se dirige tanto a los Estados miembros como a todos los interesados.

118. La mayor parte de las decisiones de la Comisión sobre ayudas son objeto de un comunicado de prensa desde el momento de su adopción, y se reproduce un

(1) Véase el asunto Carlsberg/Allied, punto 131 del presente Informe.

(2) Véase al respecto el punto 122 del presente Informe.

(3) Véase punto 350 del presente Informe.

resumen de las mismas en el Boletín mensual de actividad de las Comunidades. Asimismo, estas decisiones, al igual que las adoptadas en virtud de los artículos 85 y 86 del Tratado, se publican sistemáticamente en el Diario Oficial, salvo las de menor importancia, que se adoptan por el procedimiento de urgencia. La forma de publicación, cuyo objeto es facilitar las posibilidades de recurso de terceros interesados, es una ficha que contiene los principales elementos del caso de aquellas ayudas aprobadas sin necesidad de investigación detallada; tratándose de los demás tipos de decisiones, se publica la decisión íntegra.

119. Siempre en el sector de las ayudas, en 1992 se celebraron tres reuniones multilaterales con expertos de los Estados miembros⁽⁴⁾. En estas reuniones se estudiaron fundamentalmente los proyectos de directrices relativas a las ayudas a la exportación a terceros países, a las ayudas para la protección del medio ambiente, a las ayudas al sector de las fibras sintéticas y a las ayudas al sector automovilístico. Estas reuniones permiten a la Comisión tener en cuenta, en la medida de lo posible, las observaciones y sugerencias de los Estados miembros. Asimismo, favorecen una mejor comprensión de las directrices por parte de las administraciones de los Estados miembros, por lo que se incrementa la seguridad jurídica.

Además, la Comisión continuó publicando distintas comunicaciones y directrices tendentes a esclarecer las normas aplicables en sectores tales como las ayudas a las PYME o la aplicación del artículo 85 a las empresas en participación de carácter cooperativo (joint ventures guidelines), en inglés en el texto francés pese a incluirse también la traducción francesa, y la del principio "de minimis" a los contratos de cerveza⁽⁵⁾. Se hizo pública también una comunicación sobre aplicación del derecho comunitario de competencia por parte de los tribunales nacionales⁽⁶⁾ y se está preparando otra sobre la aplicación del artículo 85 del Tratado a los contratos de agencia comercial. Por último, la Comisión aprobó un reglamento por el que se modifican y adaptan cuatro reglamentos de exención por categorías⁽⁷⁾. El número y la diversidad de los textos aprobados suponen una importante contribución al esfuerzo de transparencia.

La Comisión publicó su Libro Verde sobre el servicio postal⁽⁸⁾, tema que

(4) Véase punto 339 y siguientes del presente Informe.

(5) Véase punto 301 del presente Informe.

(6) Véase punto 292 del presente Informe.

(7) Véase punto 265 del presente Informe.

(8) Véase punto 512 del presente Informe.

tiene importantes repercusiones, tanto desde el punto de vista social y económico en general, como para la política de competencia. Otro tanto sucede con el estudio efectuado en el sector de las telecomunicaciones, que dio también lugar a la publicación de un documento sobre estos servicios y otro sobre los equipos de telecomunicación. En ambos casos, estos documentos son fruto de un proceso que lleva consigo amplias consultas.

Finalmente, durante 1992 la Comisión comenzó a publicar distintos folletos informativos de carácter general destinados a presentar al público los datos esenciales de la política de competencia⁽⁹⁾.

Además, existen distintas recopilaciones de referencia, en las que se recogen las decisiones adoptadas en virtud de los artículos 85 y 86 y del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración, así como toda la normativa vigente. Estos volúmenes se actualizarán en breve y se completarán con los pormenores referentes a las ayudas estatales.

Asimismo, la política de transparencia supone también la participación cada vez más frecuente de funcionarios de los servicios de la Comisión en actividades informativas dirigidas a distintos sectores del público y, por otra parte, la presencia en la Dirección General de Competencia de funcionarios nacionales de los Estados miembros y de terceros Estados, así como de numerosos funcionarios en prácticas.

(9) El primero, publicado en la serie "European File", se titula "Competition policy in the European Community".

<T4>

§2. Subsidiariedad

120. El principio de subsidiariedad es actualmente centro de un amplio debate al que no es ajena la política de competencia.

En este sentido, cabe destacar que, aun antes de que este concepto adquiriese su actual relevancia, su esencia influyó en la redacción de las normas de competencia del Tratado. Así, los artículos 85 y 86 sólo permiten actuar a la Comisión cuando existe una amenaza para la competencia del mercado común y cuando el acuerdo o la práctica en cuestión tienen un efecto entre el comercio entre los Estados miembros. Según la comunicación "de minimis" de 1986, el efecto restrictivo de la competencia debe tener a ojos de la Comisión una cierta envergadura.

Esta misma observación se puede aplicar por lo que se refiere al Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración, que sólo establece la posibilidad de que la Comisión actúe en aquellas operaciones de dimensión comunitaria, lo que debe medirse en función, por una parte, de la envergadura de las empresas afectadas y, por otra, del carácter transfronterizo de sus actividades. Además, incluso en aquellos casos en que se sobrepasen los umbrales establecidos, el Reglamento prevé la posibilidad de reenviar a las autoridades nacionales aquellos asuntos que la Comisión considere que son fundamentalmente competencia de los Estados miembros.

El principio de subsidiariedad puede ser también pertinente a la hora de aplicar las normas de competencia. La Comisión colabora ya con las autoridades nacionales en los procedimientos de aplicación de los artículos 85 y 86 y del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración, pero es posible profundizar aún más en este sentido. En efecto, la Comisión se muestra en principio favorable a que sean las autoridades nacionales quienes, con arreglo al derecho nacional o comunitario de competencia, tramiten las reclamaciones cuya repercusión sea fundamentalmente nacional. Este reparto del trabajo permite a la Comisión dedicar sus limitados recursos a la tramitación de aquellos casos de importancia comunitaria, a la vez que garantiza una aplicación adecuada de las normas de competencia en todos los demás casos. El Tribunal de Primera Instancia confirmó además que la Comisión está facultada para definir sus

prioridades en función del interés comunitario⁽¹⁰⁾. La Comisión cuenta ya con cierta experiencia positiva a la hora de llevar a la práctica este enfoque.

Es importante destacar que, si las autoridades nacionales pueden en este sentido facilitar a la Comisión el cumplimiento de sus tareas, cabe también la posibilidad recíproca. Así, la Comisión puede utilizar sus poderes concretos, cuando sea necesario, para actuar en un caso analizado inicialmente por una autoridad nacional, tal y como hizo en 1992 al examinar los precios de los productos audiovisuales tras mantener contactos con las autoridades danesas en materia de competencia⁽¹¹⁾.

Además, con arreglo a la tendencia ya señalada en el informe Sutherland, es evidente que actualmente existen distintos factores que obran en favor de una mayor participación de los tribunales nacionales a la hora de aplicar las normas de competencia. En efecto, los artículos 85 y 86, así como las disposiciones de los reglamentos de exención por categorías, son directamente aplicables y los órganos jurisdiccionales nacionales están a menudo en condiciones de aprobar rápidamente medidas cautelares. Además, dichos órganos pueden valorar simultáneamente todos los aspectos del litigio, incluidas las posibles indemnizaciones por daños y perjuicios. Con objeto de facilitar el cumplimiento de este objetivo, la Comisión aprobó una Comunicación sobre la aplicación del derecho comunitario de competencia por los tribunales nacionales⁽¹²⁾, texto que clarifica las distintas situaciones que se pueden plantear ante aquéllos, que pueden también solicitar la asistencia de la Comisión para obtener los datos jurídicos o materiales que puedan necesitar. La Comisión ya ha dado respuesta a solicitudes en este sentido procedentes de tribunales nacionales y está dispuesta a seguir haciéndolo.

121. El control de las ayudas estatales es un ámbito en el que el principio de subsidiariedad tiene, por definición, difícil cabida. En efecto, es complicado imaginar que un Estado miembro pueda controlar, alegando el interés comunitario, las ayudas que él mismo concede en su territorio. No obstante, la Comisión adoptó algunas disposiciones que en el futuro evitarán que se tenga que ocupar de ayudas de poca entidad.

(10) Véase la sentencia AUTOMECA, punto 323 del presente Informe.

(11) Véase punto 548 del presente Informe.

(12) Véase punto 299 del presente Informe.

El razonamiento de la Comisión consiste en que a partir de un determinado nivel, las ayudas no afectan a las transacciones entre los Estados miembros y que, por lo tanto, no pueden falsear la competencia a escala comunitaria. En consecuencia, estas ayudas no entran dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 92 del Tratado, por lo que han de ser los Estados miembros, si así lo desean, quienes deben controlar la concesión de las mismas en función de los criterios de competencia. Este límite se ha establecido en 50 000 ecus por empresa durante tres años. Es poco probable que la Comisión pueda ampliar aún más el alcance de esta excepción, pero no se debe subestimar el valor de esta Comunicación, ya que en ella se admite por primera vez, en un texto de alcance general, que algunas ayudas no entran dentro del ámbito de aplicación del artículo 92.

Por otra parte, el control de la Comisión puede verse reforzado decisivamente por la actividad de los tribunales nacionales a los que se dirijan las empresas perjudicadas por la concesión ilegal o anticipada de una ayuda a un competidor.

No obstante, el tema de las ayudas estatales pone de manifiesto la segunda dimensión del principio de subsidiariedad, consistente en que una actividad debe efectuarse a escala comunitaria cuando no pueda hacerse de forma más eficaz en otro nivel. A este respecto, cabe recordar que la realización del mercado único es responsabilidad de la Comunidad y requiere unas condiciones uniformes de competencia en toda ella. Estas condiciones sólo pueden lograrse, en último término, mediante una actividad adecuadamente centralizada; por lo tanto, es evidente que los objetivos de la política de competencia en la Comunidad suponen, con arreglo al principio de subsidiariedad, que la Comisión continúe teniendo una función esencial a la hora de aplicar y definir las normas correspondientes. Otro ejemplo que cabe citar en este sentido es el de los acuerdos horizontales de alcance comunitario, cuya tramitación exige unos poderes de investigación y de decisión con los que sólo cuenta la Comisión. Además, la aplicación del nuevo artículo 130B del Tratado de Maastricht exigirá que se preste aún más atención a la consolidación de la cohesión económica y social de la Comunidad en las decisiones sobre ayudas estatales.

<T4>

§3. Adaptación de procedimientos

122. La política de transparencia hace que las normas de competencia sean más conocidas y mejor aceptadas, con lo que aumenta su eficacia. Otro tanto ocurre con el principio de subsidiariedad, por el que estas normas son aplicadas por la instancia mejor situada para hacerlo. Pero el refuerzo de la aplicación del derecho comunitario exige también un esfuerzo por parte de la propia Comisión con objeto de incrementar su capacidad para hacer frente a las tareas que tiene encomendadas.

123. La Comisión tiene intención de agilizar los procedimientos tramitados con arreglo a los artículos 85 y 86 del Tratado CEE. A pesar de que durante los últimos años, y gracias a la racionalización del trabajo en la DG IV, se ha acortado considerablemente la duración de estos procedimientos, ésta sigue siendo excesiva. Ello se debe a un problema general cuyas posibilidades de solución mediante la adecuación de los métodos de trabajo está estudiando actualmente la Comisión. Esta solución ya se ha comenzado a aplicar en el sector de las llamadas empresas en participación de carácter cooperativo estructurales, mediante la adopción de medidas concretas.

124. Esta categoría de empresas incluye todos aquellos casos de cooperación que suponen una modificación importante en la estructura de las empresas participantes en el acuerdo. Se trata, por lo tanto, de empresas en participación que disponen de un importante número de activos, especialmente de empresas en participación de producción y de aquellas que abarcan la fabricación y comercialización de los productos contemplados en el acuerdo, temas todos ellos que merecen ser tratados con diligencia. En efecto, sólo mediante una rápida toma de posición por parte de la Comisión sobre el acuerdo objeto de notificación se puede dar a los interesados la seguridad jurídica necesaria para la realización de sus proyectos.

El nuevo régimen se inspirará parcialmente en la experiencia derivada de la aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 sobre el control de las operaciones de concentración. En un plazo de dos meses a partir de la fecha en que haya recibido todos los datos referentes al asunto notificado, la Comisión comunicará por escrito a los interesados si tiene dudas en cuanto a la compatibilidad del acuerdo con las normas de competencia.

El contenido de esta carta dependerá de las circunstancias del caso:

- En aquellos casos que no planteen problemas, la Comisión enviará una carta administrativa por la que se archiva el asunto al confirmarse la compatibilidad del acuerdo con el apartado 1 ó 3 del artículo 85.
- Si fuera necesario solucionar el asunto mediante una decisión formal, por lo que no sería adecuado enviar una carta administrativa como la mencionada en el apartado anterior, la Comisión comunicará a las empresas interesadas su intención de adoptar una decisión negativa o de exención.
- Si la Comisión tiene serias dudas en cuanto a la compatibilidad del acuerdo con las normas de competencia, enviará a las partes una carta de advertencia comunicándoles que procederá a estudiar detalladamente el asunto, estudio que podrá dar lugar a una decisión de prohibición, de exención con condiciones y obligaciones o de exención simple.

Cuando se prevea adoptar una decisión formal, la Comisión informará a las partes, con carácter indicativo, de la posible fecha de la decisión definitiva, así como de cualquier modificación de esta fecha debida a las circunstancias del caso.

El nuevo régimen, aplicable desde el 1 de enero de 1993, está enteramente basado en el principio de autorregulación que se aplicará a los servicios competentes de la Comisión. En este sentido, ya se han dado las instrucciones internas necesarias para la aplicación de las normas expuestas anteriormente.

Este sistema, que garantiza una mayor transparencia del procedimiento y una mayor seguridad jurídica, permitirá a la Comisión adoptar las decisiones con más rapidez. Su aplicación a un tipo de notificaciones muy concreto tendrá asimismo un carácter experimental, y sus resultados permitirán valorar las posibilidades efectivas de agilizar los procedimientos sin necesidad de incrementar el personal. La experiencia adquirida permitirá también a la Comisión determinar si este sistema podría aplicarse a otros tipos de acuerdos restrictivos de la competencia.

<T4> §4. Actividad de la Comisión (descripción cuantitativa)

125. Al 31 de diciembre de 1992, la Dirección General de la Competencia tenía una plantilla de 407 personas (incluidos expertos nacionales). Un 44% de la misma se dedicaba a cuestiones relacionadas con los artículos 85 y 86 del Tratado CEE, un 12% al control de las operaciones de concentración, un 3% a cuestiones relativas al artículo 90 del Tratado CEE, un 21% a ayudas estatales, un 9% a relaciones internacionales y coordinación y un 11% a informática, documentación y otras actividades de carácter horizontal.

126. Al 31 de diciembre de 1992, había 1 562 casos pendientes en relación con los artículos 85 y 86 del Tratado CEE, lo que supone una reducción de más del 30% en comparación con los 2 287 asuntos pendientes al 1 de enero del mismo año. Se va a proseguir el esfuerzo por reducir la carga de trabajo acumulada, gracias entre otras cosas a una aplicación más intensa de los artículos 85 y 86 por parte de los tribunales nacionales, aplicación que se verá facilitada por la nueva comunicación al respecto⁽¹³⁾. En 1991 se plantearon 399 asuntos, de los que 246 eran solicitudes o notificaciones, 110 denuncias y 43 procedimientos de oficio. En ese mismo año se cerraron en total 1 124 asuntos. La carga de trabajo de la Comisión en relación con los artículos 85 y 86 del Tratado CEE, al 31 de diciembre de 1992, era de 1 064 solicitudes o notificaciones, 287 denuncias y 211 procedimientos de oficio.

De los asuntos cerrados, 176 lo fueron mediante el envío de cartas administrativas de archivo, si las empresas interesadas habían aceptado la declaración escrita con la postura adoptada por la Dirección General de Competencia; en ocho de estos asuntos hubo publicación previa, de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17. En 553 asuntos, se archivó el procedimiento porque los acuerdos ya no estaban en vigor, porque tenían una incidencia muy poco significativa para justificar una mayor atención, porque las denuncias presentadas eran discutibles o porque la investigación realizada no descubrió ningún tipo de práctica contraria a la competencia. En 1992 se adoptaron decisiones formales sobre la compatibilidad con las normas de competencia de 20 acuerdos o prácticas. En cinco casos, la Comisión consideró que los acuerdos infringían lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85, pero no impuso multas; en otros cinco casos impuso multas. Hubo

(13) Véase punto 299 del presente Informe.

cuatro decisiones por las que se concedió una exención formal a un acuerdo, en virtud del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE. Por último, en tres casos, la Comisión consideró que se había producido un abuso de posición dominante en el sentido de lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado CEE y se impuso una multa.

Además, la Comisión adoptó tres decisiones por las que se imponía una multa a unas empresas que no habían facilitado la información precisa que se les había solicitado; también adoptó 7 decisiones formales por las que se declararon improcedentes las denuncias correspondientes.

127. Por lo que se refiere a los asuntos pendientes en relación con el Reglamento de control de las operaciones de concentración, a lo largo del año se notificaron a la Comisión 59 asuntos nuevos y se adoptó una decisión definitiva sobre 61 asuntos.

En nueve de las 61 decisiones definitivas, la Comisión estimó que la operación notificada no era un caso de concentración incluido en el ámbito de aplicación del Reglamento [letra a) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento n^o 4064/89]. En 47 casos, la Comisión estimó que la concentración era compatible con el mercado común y decidió no oponerse a la misma [letra b) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento n^o 4064/89]. La Comisión adoptó cuatro decisiones por las que se autorizaban operaciones de concentración con arreglo al apartado 2 del artículo 8 del Reglamento, tras haberse incoado un procedimiento; en tres de los casos, las decisiones se supeditaron a condiciones y obligaciones. Por último, en un asunto se adoptó una decisión por la que se autorizaba la concentración sin condiciones. Al 1 de enero de 1992, había 7 casos pendientes mientras que al 1 de enero de 1993 este número ascendía a 8.

128. Las disposiciones de competencia del Tratado CECA dieron lugar en 1992 a una decisión en virtud del artículo 65 y 10 decisiones en virtud del artículo 66. Otros 17 asuntos correspondientes al artículo 65 se resolvieron mediante carta administrativa y 30 operaciones de concentración de menor importancia se acogieron a la exención prevista en la decisión 25/67. No quedan casos pendientes con arreglo a las normas CECA.

Se efectuaron 76 inspecciones sobre la producción declarada de las empresas del sector del carbón y del acero sujeta a exacción (artículos 49 y 50 del Tratado CECA).

129. En cuanto a las ayudas estatales, las cifras del cuadro 1 muestran que el número de casos notificados por los Estados miembros en 1992 permanece relativamente estable con relación al de 1991. En cambio, el número de procedimientos iniciados en virtud del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, así como el número de decisiones definitivas negativas o condicionadas, disminuyeron considerablemente. Esto confirma la evolución observada el pasado año y se explica por la voluntad de los Estados miembros de tener mucho más en cuenta que en el pasado, desde el momento de la notificación, las disposiciones sobre competencia, la práctica de la Comisión y la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. Rinden así sus frutos la transparencia de la Comisión y su riguroso control. Asimismo, el incremento del número de proyectos notificados y retirados posteriormente por los Estados miembros demuestra que estos últimos prestan atención a la opinión que la Comisión expresa al examinar los proyectos y que prefieren, si la Comisión muestra su oposición, evitar el inicio del procedimiento y la adopción de una decisión negativa con las consecuencias que esto supone para las empresas interesadas.

Durante 1992 la Comisión descubrió también 102 casos que no habían sido notificados de conformidad con el apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE.

La Comisión no planteó objeciones respecto de 71 casos de este tipo, mientras que inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE en 18 casos⁽¹⁴⁾. El número de ayudas notificadas disminuye en relación con 1991 (145 casos). Esta tendencia, si se confirma en los años venideros, parece reflejar un mayor respeto, por parte de los Estados miembros, de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE, a lo que también ha contribuido la determinación de la Comisión y la facultad de suspender toda ayuda ilegal que el Tribunal le reconoció en su sentencia Boussac.

(14) El número de casos registrados en 1992 no corresponde necesariamente al número de decisiones adoptadas, ya que algunos casos registrados en 1991 no fueron objeto de decisión hasta 1992.

Cuadro 1 - Actividades de control de ayudas estatales, excluidas las ayudas para agricultura, pesca y transportes

Año	Proyectos notificados	Posición de la Comisión ⁽¹⁾				
		Sin objeciones	Apertura procedimiento artículo 93.2 TCEE o artículo 8.3 Decisión 2320/81/CECA	Cierre procedimiento artículo 93.2 TCEE o artículo 8.3 Decisión 2320/81/CECA ⁽²⁾	Decisiones definitivas artículo 93.2 TCEE o artículo 8.3 Decisión 2320/81/CECA ⁽³⁾	Proyectos notificados y retirados posteriormente por los Estados miembros
1981	92 (acero=16)	79 (acero=11)	30 (acero=9)	19 (acero=4)	14	-
1982	200 (acero=81)	104 (acero=25)	86 (acero=56)	30 (acero=13)	13 (acero=1)	-
1983	174 (acero=4)	101 (acero=18) ⁽⁴⁾	55	18	21 (acero=9)	9
1984	162 (acero=10)	201 (acero=66) ⁽⁴⁾	58 (acero=1)	34	21 ⁽⁵⁾	6
1985	133 (acero=7)	102 (acero=21) ⁽⁴⁾	38 (acero=1)	31	7	11
1986	124	98	47	26	10	5
1987	326	205	27	32	10	1
1988	375	311	31	32	13	-
1989	296	254	37	27	16	7
1990	429	352	33	24	12	2
1991	472	383	53	25	9	21
1992	459	393 (ayudas N) 468 (total ayudas E/N/NN)	26 + 2 en virtud del apartado 2 del artículo 6 de la de la decisión 322/89/CECA	33	8	25

NB: Las cifras de la primera columna no corresponden al total de las de las cuatro columnas siguientes, debido a la transferencia de casos de un año a otro y porque, cuando utiliza el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE o del apartado 3 del artículo 8 de la Decisión 2320/81/CECA, la Comisión debe adoptar dos decisiones, una para abrir el procedimiento y una decisión definitiva para cerrarlo.

- (1) Véanse los Anexos del presente Informe. Las decisiones adoptadas en el sector del acero se refieren a los productos siderúrgicos CEE y CECA y, debido al sistema de tramos, el número de decisiones es superior al de notificaciones.
- (2) En la mayoría de los casos, previa modificación negociada en el curso del procedimiento para suprimir los aspectos que hacen que, a priori, el proyecto sea incompatible con el mercado común.
- (3) Publicados en el Diario Oficial.
- (4) Incluidos los tramos de ayuda liberados en virtud de las decisiones de 29 de junio de 1983.
- (5) Habida cuenta de la decisión "condicional" sobre las ayudas francesas de inversión (punto 253 del Decimocuarto Informe).

<T1> SEGUNDA PARTE: LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN RELACIÓN
 CON LAS EMPRESAS

<T2> CAPÍTULO I: Principales decisiones y
 medidas de la Comisión⁽¹⁾

<T3> A. Acuerdos restrictivos

<T4> §1. Acuerdos horizontales

<T5> - Creación de empresas en participación

<T6> a) Carlsberg/Courage

130. Carlsberg fué una de las primeras empresas extranjeras que accedieron al mercado británico de la cerveza. En un principio, exportaba sus cervezas "lager" directamente desde Dinamarca, para crear más adelante su propia fábrica en el Reino Unido en copropiedad con la empresa británica Grand Metropolitan, fábrica cuya plena propiedad adquirió en 1980. Como sus ventas eran superiores a su capacidad de producción en el Reino Unido, celebró al mismo tiempo un acuerdo parcial de producción y distribución con Grand Metropolitan por un período de 10 años. La Comisión concedió una exención formal con respecto a dicho acuerdo⁽²⁾. En concreto, la Comisión tuvo en cuenta que Carlsberg no disponía de una red de ventas propia en el Reino Unido, en un momento en el que era prácticamente imposible que una empresa extranjera participara en el suministro de los bares ("pubs") sin cooperar con alguna de las fábricas de cerveza británicas, ya que estas últimas eran propietarias de la mayoría de los bares. La expiración del acuerdo coincidió con la cesión de las fábricas de cervezas de Grand Metropolitan⁽³⁾ a Courage en 1991. Carlsberg prorrogó el acuerdo (con diversas modificaciones) con Courage (la segunda cervecera del Reino Unido).

(1) Los asuntos no incluidos en este capítulo figuran en el Anexo, en el que se encuentran también todas las referencias.

(2) Véase la Decisión de la Comisión en el asunto Carlsberg, DO L 207 de 2.8.84.

(3) Véase el punto 86 del Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia.

En el acuerdo con Courage, se preveía una amplia cooperación entre ambas partes. En virtud del mismo, Courage adquirió el derecho a fabricar cerveza Carlsberg bajo licencia durante 10 años, el derecho de distribución exclusiva de cervezas Carlsberg a supermercados y otros comercios durante 5 años, y un derecho de distribución no exclusiva a bares y restaurantes durante 10 años. Conforme al acuerdo, Courage estaba obligada a adquirir un volumen mínimo de cervezas Carlsberg.

Poco después de la celebración del acuerdo, Carlsberg anunció que proyectaba unir todas sus actividades de fabricación y venta de cerveza en el Reino Unido - incluido el acuerdo con Courage - con las de Allied Lyon, mediante la creación de una empresa en participación denominada Carlsberg-Tetley ("CT")⁽⁴⁾. Como consecuencia de dicha operación, Carlsberg no sólo pasaría a controlar junto con Allied Lyons la tercera fábrica de cerveza del Reino Unido, sino que lograría suministrar directamente sus cervezas a los bares propiedad de Allied.

La Comisión consideró que ambos acuerdos eran incompatibles entre sí, e informó a las partes de que no podía aceptar que Courage dispusiera de la distribución en exclusiva (de hecho o de derecho) a supermercados y otros comercios, pues no existían razones que justificaran la atribución de ese derecho a un competidor. A ello se sumaba la creación de CT, que se encontraba en una posición muy fuerte en el sector de las ventas indirectas. Aunque el acuerdo sobre suministro de bares no era en exclusiva, el volumen mínimo estipulado - que garantizaba a Carlsberg el acceso en condiciones privilegiadas a los bares abastecidos por Courage- requería la cooperación continua entre ambas partes. Habida cuenta de que CT era la tercera mayor fábrica de cervezas, la Comisión consideró que Carlsberg no precisaba una cooperación tan amplia con Courage para la venta de sus cervezas al sector de la hostelería; en estas circunstancias, sólo podía aceptarse un acuerdo muy limitado, relativo al abastecimiento de los bares a los que Carlsberg no podría acceder de otro modo. Por consiguiente, la Comisión informó a las partes de que el acuerdo relativo a las ventas a la hostelería debía limitarse al suministro de cervezas Carlsberg a los bares vinculados a Courage. Para ello, debía reducirse a la mitad el volumen mínimo y estipularse una duración menor, de modo que el acuerdo expirara en la fecha

(4) Véase el punto 131 del presente Informe.

en que los bares vinculados a Courage dejaran de estarlo⁽⁵⁾. Las partes modificaron sus acuerdos en consonancia, lo que permitió a la Comisión cerrar el expediente mediante una carta administrativa en virtud del apartado 3 del artículo 85.

(5) Como condición para autorizar la adquisición de Grand Metropolitan por parte de Courage, las partes se comprometieron a garantizar que el suministro de cerveza a sus bares quedaría abierto a la competencia después de algún tiempo. En el caso de los bares que siguieran siendo propiedad de Grand Metropolitan, dicho período sería de 4 años, mientras que los de propiedad conjunta quedarían liberados de sus vínculos a los 7 años de la operación. En el apartado 86 del Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia se ofrece información más detallada al respecto.

<T6>

b) Carlsberg/Allied Lyons

131. A finales de 1991, Carlsberg y Allied Lyons hicieron pública su intención de unir sus actividades de fabricación y venta al por mayor de cerveza en el Reino Unido, mediante la creación de la empresa en participación Carlsberg-Tetley ("CT"), controlada por ambas sociedades al 50%. En aquel momento, los cinco principales fabricantes de cerveza acaparaban aproximadamente el 80% de la producción de cerveza en el Reino Unido, y un porcentaje ligeramente superior de cerveza "lager". Tras la creación de CT, la cuota conjunta de producción de cerveza "lager" en el Reino Unido ascendió a cerca del 90%. CT se convirtió en el tercer fabricante de cervezas del Reino Unido.

132. Ambas partes acordaron ceder a CT todos los activos, actividades empresariales, personal y directivos necesarios. En la operación no se incluyeron los establecimientos minoristas de Allied Lyons. Los establecimientos minoristas dirigidos o arrendados por dicha empresa permanecerían bajo el control de su filial Allied Retail; además, Carlsberg y Allied Lyons conservarían la titularidad de sus respectivas marcas en el Reino Unido. Sin embargo, se concedería a CT una licencia exclusiva para fabricar y vender dichos productos en el Reino Unido. CT debía celebrar con Allied Lyons un acuerdo de compra en exclusiva durante 10 años relativo a determinados vinos y bebidas alcohólicas, así como un acuerdo con Britannia Soft Drinks (empresa en participación perteneciente a Allied Lyons, Bass y Whitbread) con respecto a diversos refrescos. A su vez, CT disfrutaría durante 7 años del derecho exclusivo a suministrar cerveza, vinos, bebidas alcohólicas y refrescos a bares y restaurantes dirigidos o arrendados por Allied Retail.

133. En primer lugar, se planteó si esta operación quedaba comprendida en el ámbito del Reglamento 4064/89 (Reglamento sobre operaciones de concentración) o en el de los artículos 85 u 86 del Tratado.

134. Dado que Carlsberg y Allied Lyons conservarían la titularidad de sus marcas de cerveza y tendrían la última palabra en relación con la política comercial referente a sus marcas, la Comisión consideró que CT no constituía una entidad económica autónoma, sino el vehículo a través del cual ambas

partes coordinarían su política de mercado y, en particular, su política de marcas. Por consiguiente, se consideró que la empresa en participación era de carácter cooperativo, por lo que las autoridades británicas también eran competentes para examinar la operación.

135. Posteriormente, se notificó la operación a la Comisión en virtud del Reglamento nº 17. En vista de su importancia, y para tomar en consideración cuanto antes las observaciones de los terceros interesados, la Comisión publicó una Comunicación en el Diario Oficial⁽⁶⁾, en la que invitaba a los terceros a presentar sus observaciones sobre la operación. La Comisión recibió varias observaciones.

136. Tras un examen detallado del asunto, la Comisión concluyó que la operación contribuiría a reforzar un mercado que ya era oligopolístico (el mercado británico de cerveza "lager") y a obstaculizar el acceso al mismo. Esta repercusión se consideraba especialmente notable en el sector de la hostelería, que se caracteriza por un elevado nivel de integración vertical (numerosos bares son propiedad de fábricas de cerveza). El 28 de julio de 1992, la Comisión informó a las partes de las condiciones que juzgaba necesarias para autorizar la operación. Al mismo tiempo, las autoridades británicas impusieron condiciones semejantes. En concreto, se exigían los siguientes requisitos:

- una reducción de 7 a 5 años de la duración del acuerdo de suministro en exclusiva de cerveza celebrado entre CT y Allied Retail; y
- en el plazo de 2 años, los arrendatarios de los bares de Allied Retail deberían disponer de libertad para adquirir como mínimo el 50% de su demanda anual de "lager" de cualquier otro proveedor.

137. Por otra parte, la Comisión impuso los siguientes requisitos:

- la duración del acuerdo de compra en exclusiva celebrado entre CT y Allied Lyons con respecto a determinados vinos y bebidas alcohólicas debía reducirse de 10 a 5 años;
- debía modificarse el acuerdo de compra en exclusiva entre CT y Britannia

(6) DO C 97 de 16.4.92.

Soft Drinks, de manera que CT pudiera adquirir de cualquier proveedor y revender refrescos con gas, y la duración del acuerdo debía reducirse de 10 a 5 años;

- la duración del acuerdo de compra en exclusiva entre CT y Allied Retail con respecto a vinos, bebidas alcohólicas, sidra y refrescos debía reducirse de 7 a 5 años.

Los acuerdos se modificaron en consonancia. Sin embargo, prosiguieron las negociaciones con respecto al segundo requisito, relativo a la apertura de los establecimientos de venta minorista de Allied Retail a la competencia de otras cervezas "lager". Como resultado de las negociaciones, las partes se comprometieron a liberar por completo de su vínculo a un número determinado de bares de Allied Retail (con respecto a todos los tipos de cerveza) a partir del segundo año. Como el volumen estimado que se liberaría equivalía al establecido en el segundo requisito, se cerró el expediente. Se envió una carta administrativa en virtud del apartado 3 del artículo 85 relativa a CT y a sus acuerdos de suministro.

<T6>

c) Fiat/Hitachi

138. El 21 de diciembre de 1992⁽⁷⁾, la Comisión adoptó una Decisión en virtud del apartado 3 del artículo 85 con respecto a la creación, por parte de Fiat e Hitachi, de una empresa en participación para la fabricación, distribución y venta de excavadoras hidráulicas de tamaño mediano a grande.

En los acuerdos notificados por las partes se establece que la empresa en participación accederá al mercado con la actual gama de excavadoras y cilindros de Fiat, pero que diseñará una nueva gama Fiat-Hitachi haciendo uso de la tecnología de esta última. La empresa en participación posee un mercado exclusivo que abarca Europa Occidental (incluida la totalidad del mercado común), la cuenca mediterránea y África.

Tras diversas conversaciones con los servicios de la Comisión, las partes han modificado sus acuerdos, de manera que, por lo que se refiere al mercado comunitario, Hitachi pueda realizar ventas pasivas en el territorio exclusivo de la empresa en participación. En otras palabras, Hitachi no intentará vender sus productos a empresas domiciliadas en la Comunidad, pero aceptará los pedidos procedentes de ellas.

En los acuerdos se establece que la empresa en participación adquirirá los motores a Iveco (que forma parte del grupo Fiat) y a Hitachi los componentes hidráulicos que no fabrique por sí misma. Pese a que las cláusulas de compra en exclusiva privarán a los terceros fabricantes de motores y sistemas hidráulicos de la posibilidad de vender sus productos a la empresa en participación, se trata de una restricción que es consecuencia de la creación de dicha empresa, y que parece necesaria para garantizar su funcionamiento.

(7) DO L 20 de 28.1.93, pág. 10.

<T6>

d. Ford/VW

139. En virtud de una decisión formal con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE, la Comisión concedió una exención en relación con el acuerdo celebrado por los fabricantes de automóviles Ford y Volkswagen (VW) para la creación de una empresa en participación en Portugal encargada del desarrollo y fabricación conjuntos de un vehículo polivalente (VP).

Ford y VW construirán una fábrica en las cercanías de Setúbal con una capacidad de fabricación anual de 190 000 unidades, que comenzará a funcionar en 1995. Ford y VW venderán distintas versiones de los VP fabricados por la empresa en participación, utilizando sus propias marcas y redes de venta.

Los VP constituyen un segmento de mercado relativamente nuevo y distinto por sus características peculiares (capacidad para transportar hasta siete personas, espacio abundante para equipaje, manejables como turismos). El segmento de VP en la Comunidad se caracteriza por el liderazgo del Renault "Espace" (con una cuota superior al 50% del segmento), de cuya concepción y montaje se encargó la empresa Matra S.A. (Matra). Los demás productos competidores son automóviles de fabricación japonesa o estadounidense.

La Comisión considera que se cumplen los requisitos necesarios para conceder una exención en virtud del apartado 3 del artículo 85 del Tratado, puesto que la cooperación desembocará, entre otras cosas, en la fabricación de un nuevo producto de alta calidad y precio competitivo, destinado a cubrir las necesidades de los consumidores europeos, y en un aumento de la competencia en el segmento europeo de los VP. A la hora de autorizar la empresa en participación entre dos de los principales fabricantes de automóviles, la Comisión tuvo también en cuenta las circunstancias excepcionales que concurrían en este asunto, a saber:

- el volumen reducido del segmento de mercado de los VP;
- ni Ford ni VW se encuentran entre los principales proveedores de dicho segmento en Europa;
- la estructura del segmento VP, en el que un proveedor se encuentra en

una situación de liderazgo;

- el vehículo se fabricará en una planta moderna y construida para ese fin.

Sin embargo, y en vista del elevado nivel de cooperación en el sector de los automóviles, la exención se sometió a una serie de condiciones y obligaciones estrictas, fundamentalmente para limitar los posibles efectos laterales de la cooperación, que podrían afectar a la competencia entre las partes en sectores afines (como el de las furgonetas o las camionetas ligeras), y garantizar que Ford y VW sigan compitiendo activamente entre sí en virtud de la distribución separada.

La Comisión ha rechazado una denuncia formal de Matra, en la que se afirma que el acuerdo es contrario al artículo 85.

<T5> - Acuerdos en el sector de los servicios financieros

<T6> e) Assurpol (8)

140. El 14 de enero de 1992, la Comisión concedió una exención en virtud del apartado 3 del artículo 85 relativa a la agrupación de interés económico ASSURPOL y a sus reglas de funcionamiento, por un período de 7 años.

La A.I.E. ASSURPOL es un grupo de correaseguro para la cobertura de riesgos de daños contra el medio ambiente (contaminación accidental y gradual) originados por determinadas instalaciones industriales y comerciales, situadas principalmente en Francia. Está formada por cincuenta compañías de seguros (los miembros aseguradores) y catorce compañías de reaseguro (los miembros participantes).

Los miembros aseguradores disponen de libertad para contratar el reaseguro fuera del consorcio y pueden retirarse del mismo al término de cada ejercicio, siempre que lo notifiquen con tres meses de antelación. Por lo demás, pueden adherirse al consorcio todas las compañías de seguros o reaseguros autorizadas para ejercer sus actividades en Francia.

En virtud de los acuerdos exentos, los miembros aseguradores pueden suscribir de forma individual seguros de responsabilidad civil por daños de carácter gradual contra el medio ambiente, para lo cual cuentan con la garantía de su reaseguro en el seno del consorcio.

Todos los miembros participan en el reaseguro de los riesgos cedidos por los miembros aseguradores (90% de sus compromisos) en la medida correspondiente a su cuota, calculada en función de su capacidad comprometida con respecto a la capacidad global del consorcio (actualmente, 131 millones de FF).

A petición de la Comisión, se realizaron diversas modificaciones de los acuerdos notificados, de manera que las primas cedidas en correaseguro no incluyeran las comisiones abonadas a los intermediarios ni los honorarios de gestión del miembro asegurador. Por consiguiente, los miembros aseguradores pueden fijar de forma autónoma las primas comerciales de las pólizas ASSURPOL

(8) DO L 37 de 14.2.1992 y Bol. CE 1/2-1992, punto 1.3.63.

que suscriban, si bien las primas de riesgo y la participación en los gastos de la agrupación se determinan conjuntamente.

En vista del agravamiento de los problemas medioambientales, y pese a que el conjunto de los miembros aseguradores cubre para otros riesgos de responsabilidad civil del 70 al 80% de los usuarios potenciales, se concedió la exención solicitada, ya que las pólizas de ASSURPOL representan únicamente cerca del 3% de la facturación de las primas estimadas del mercado de seguros de responsabilidad civil por daños contra el medio ambiente en Francia, y la posición del consorcio en el mercado de reaseguros, caracterizado por su dimensión internacional, es poco relevante. Por otra parte, las restricciones de la competencia que se derivan de la cooperación en el seno de ASSURPOL se compensan por la racionalización, el aumento de la capacidad financiera y el desarrollo de conocimientos técnicos para mejorar la cobertura de riesgos en un ámbito en el que se cuenta con una experiencia muy limitada.

La decisión pone de manifiesto que la creación de un consorcio de reaseguros no implica necesariamente que deban determinarse en común las primas comerciales de los contratos de seguro directo, y que no es indispensable prohibir por completo a los participantes la cobertura de riesgos fuera del consorcio.

<T6>

f) Eurocheque: acuerdo de Helsinki⁽⁹⁾

141. El 25 de marzo de 1992, la Comisión adoptó una decisión en el asunto "Eurocheque: acuerdo de Helsinki", por la que impuso una multa de 5 millones de ecus al Groupement des Cartes Bancaires "CB", que representaba a todos los bancos franceses en el sistema eurocheque, así como una multa de 1 millón de ecus a Eurochéque International, por haber celebrado en 1983 un acuerdo, que permaneció en vigor hasta 1991, en virtud del cual los bancos franceses cobrarían a los comerciantes franceses que presentaran al cobro eurocheques extranjeros la misma comisión que la prevista para los pagos con tarjeta. El acuerdo no sólo constituía una concertación de precios prohibida en el apartado 1 del artículo 85, sino también una infracción del acuerdo "Package Deal" de 1980, que la Comisión declaró exento en 1984, debido, entre otras cosas, a la gratuidad del eurocheque para su beneficiario, ya que el banco de este último recibía una comisión interbancaria a cargo del banco del emisor.

En la decisión se rechaza la solicitud de exención del acuerdo presentada en 1990.

Esta decisión constituye el primer caso de imposición de una multa en el sector bancario. La Comisión lo ha tenido en cuenta a la hora de establecer el importe de las multas, al igual que otros aspectos, como el reparto de responsabilidades y el beneficio obtenido por los participantes en el acuerdo.

(9) DO L 95 de 9.4.1992 y Bol. CE 3-1992, punto 1.2.40.

<T5> - Acuerdos en el sector de la energía

<T6> g) SHGc/EDF y ENEL

142. La Comisión intervino en el litigio que enfrentaba a un fabricante independiente francés y a los monopolios eléctricos EDF y ENEL, francés e italiano, respectivamente.

143. Por razones geográficas y técnicas, la central de este fabricante estaba únicamente conectada a la red italiana; el fabricante no podía vender electricidad directamente a ENEL, debido a la existencia de derechos exclusivos de exportación en favor de EDF. Por consiguiente, se veía obligado a vender su electricidad a EDF a la tarifa aplicada a los fabricantes independientes franceses, pese a que su producción se destinaba a Italia.

144. El propietario de la central resultaba perjudicado económicamente por la distinta remuneración de los fabricantes independientes en Francia y en Italia, que es más ventajosa en este último país.

145. Gracias a la intervención de la Comisión en este asunto, las partes llegaron a un acuerdo, en virtud del cual el fabricante francés logró que EDF fijara una tarifa basada en la que ENEL paga a los fabricantes independientes italianos, a fin de tomar en consideración la especial situación de la central, que únicamente puede conectarse a la red del Estado miembro de importación.

De este modo, la Comisión pone de relieve que los principios contenidos en los artículos 85 y 86 del Tratado se aplican plenamente en este sector, sin perjuicio de las medidas tomadas por la Comisión para la plena realización del mercado interior de la energía.

<T6>

h) JAHRHUNDERTVERTRAG

146. La Comisión confirmó de nuevo la aplicabilidad de las normas de competencia al sector de la energía en su Decisión de 22 de diciembre de 1992, en la que autorizó el "Jahrhundertvertrag". La Comisión confirmó que el mercado de la energía no debe quedar excluido de la competencia y que, conforme vaya desarrollándose el mercado interior, las medidas restrictivas deberán limitarse a las imprescindibles para garantizar la seguridad del suministro.

El "Jahrhundertvertrag" (contrato del siglo) es un conjunto de acuerdos en virtud de los cuales los fabricantes privados y públicos de electricidad en Alemania están obligados a adquirir cantidades determinadas de carbón alemán para la generación de electricidad. La Comisión consideró que dichos acuerdos quedaban comprendidos en el ámbito de aplicación de las normas de competencia de los Tratados CEE y CECA. La obligación de compra en exclusiva y a largo plazo de carbón alemán impide a los fabricantes alemanes de electricidad importar carbón u otras fuentes de energía primaria de otros Estados miembros, así como importar electricidad.

En esta decisión, la Comisión confirmó de nuevo que la proporción de energía empleada en la generación de electricidad que se obtiene con carácter prioritario de fuentes de energía nacionales, por lo que queda excluida de la competencia, ha de limitarse a la cantidad necesaria para garantizar el suministro básico de electricidad. Tras comprobar que se cumplía dicho requisito, la Comisión concedió la exención de los acuerdos.

La Comisión considera que, para finales de 1995, dicha proporción no debe exceder del 20% de la energía empleada para cubrir el consumo bruto de electricidad, y que ha de reducirse al 15% para finales del milenio.

La Comisión subrayó que esta decisión no afecta en modo alguno a su valoración de la compatibilidad con la normativa comunitaria de las ayudas al sector de la minería del carbón en Alemania.

<T5> - Acuerdos en el sector del transporte marítimo

<T6> 1) Comités de armadores de Francia y África Occidental

147. La Comisión llegó a la conclusión de que los comités de armadores que controlaban el tráfico entre Francia y once Estados de África Occidental y Central⁽¹⁰⁾ constituían acuerdos contrarios a lo dispuesto en el artículo 85 CEE y que sus prácticas infringían lo dispuesto en el artículo 86⁽¹¹⁾. El origen de la decisión se encuentra en las denuncias presentadas por armadores independientes con respecto a un conjunto de prácticas que obstaculizaban la competencia en numerosas rutas bilaterales entre la Comunidad y los Estados de África Occidental y Central. La Comisión inició procedimientos con respecto a cuatro conferencias marítimas⁽¹²⁾ y a los once comités de armadores afectados por esta decisión.

148. La finalidad de los comités de armadores era garantizar el reparto entre sus miembros de todos los cargamentos transportados en buques de línea, para lo cual se habían creado mecanismos de control en ambas partes de cada una de estas líneas marítimas. De este modo, los miembros de los comités de armadores se repartían mensualmente todo el tráfico marítimo entre Francia y once países africanos. No había margen para competir, por lo que los precios eran excesivos.

Tras solicitar a las autoridades africanas que adoptaran medidas destinadas a reservarles la totalidad del tráfico, los miembros de los comités de armadores participaron activa y voluntariamente en la aplicación de dichas medidas, con el fin de impedir el acceso al tráfico a los armadores que deseaban prestar sus servicios al margen de dichos comités.

149. La Comisión señaló que, conforme al Reglamento (CEE) n.º 4056/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986⁽¹³⁾, por el que se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 en el Tratado a los

(10) Dichos Estados son los siguientes: Benín, Togo, Congo, Senegal, Mali, Guinea, República Centroafricana, Camerún, Gabón, Níger y Burkina Faso.

(11) Decisión de 01.4.92, DO L 134, 18.5.1992, pág. 1.

(12) La Comisión ha adoptado una decisión en uno de los asuntos (CEWAL) y continúa con el examen de los otros tres casos.

(13) DO L 378, 31.12.1986, pág. 4.

transportes marítimos, los armadores pueden asociarse a conferencias marítimas que hayan obtenido una exención por categorías. No obstante, cuando adoptó esta decisión, la Comisión anunció que se opondría a cualquier intento de concertación respecto a la totalidad de una o varias rutas marítimas destinada a impedir el acceso o la permanencia en las mismas de armadores independientes ("outsiders"), y que tuviera por objeto o por efecto eliminar la competencia efectiva.

150. Se consideró que la infracción era importante y grave, por lo que la Comisión resolvió imponer multas por un valor total de 15 000 millones de ecus al grupo Delmas, a la Société Navale de l'Ouest, a la Société Navale Caennaise y al grupo Hoegh-SWAL. A la hora de determinar el importe de la multa, la Comisión tuvo en consideración que el grupo Bolloré (que entre tanto ha adquirido los grupos Delmas y Hoegh) ha asumido compromisos importantes que han de garantizar que se tomarán medidas activas para abrir el mercado a la competencia.

Se impusieron multas de menor importe (entre 2 400 y 56 400 ecus) a trece armadores de terceros países ("cross-traders") que eran miembros de los comités de armadores; a la hora de fijar el importe de dichas multas, la Comisión tuvo en cuenta que dichos armadores, que no firmaron los acuerdos constitutivos de los comités, desempeñaron una función meramente secundaria.

151. Por último, y al margen de la decisión, la Comisión reiteró su voluntad de iniciar un diálogo con las autoridades de los Estados de África Occidental y Central, con el fin de fomentar la participación de las empresas de transporte de dichos Estados en el tráfico que genera su comercio exterior.

<T6>

J) Conferencia marítima CEWAL

152. La Comisión impuso multas por valor de 10,1 millones de ecus a cuatro armadores por prácticas restrictivas de la competencia en beneficio de la conferencia marítima CEWAL ("Associated Central West Africa Lines"). De dicha multa, 9,6 millones de ecus correspondieron a la Compagnie Maritime Belge (CMB) y el resto a las empresas Woermann Linie, Dafra Line (ambas propiedad de CMB) y Nedlloyd.

Para fijar el importe de las multas, la Comisión tomó en consideración la escasa intervención de Woermann, Dafra y Nedlloyd, así como sus cuotas de mercado, poco importantes en comparación con la de CMB. El importe de las multas refleja también otras circunstancias atenuantes consideradas por la Comisión.

153. Tras la denuncia presentada por el Gobierno danés y por varios armadores, la Comisión inició un procedimiento contra once comités de armadores y cuatro conferencias marítimas (CEWAL, MEWAC, COWAC y UKWAL). En el caso de los comités, la Comisión impuso una multa considerable en el mes de abril por estimar que habían infringido el Tratado CEE (artículos 85 y 86) en relación con el transporte entre Francia y once países de África Occidental y Central.⁽¹⁴⁾

154. Esta decisión⁽¹⁵⁾, que es la primera relativa a una conferencia marítima, afectó fundamentalmente a CEWAL, que agrupa a varias compañías marítimas con el fin de prestar servicios regulares de transporte entre puertos de Europa Occidental y de Zaire y Angola. La decisión se aplicó únicamente al tráfico entre los puertos del norte de Europa (salvo el Reino Unido) y Zaire.

155. La Comisión comprobó que los miembros de CEWAL abusaban de su posición dominante en estas rutas -infringiendo así el artículo 86- de tres formas distintas, a fin de eliminar la competencia de la empresa más próxima, G&C (servicio común prestado por el armador belga Cobelfret y el italiano Grimaldi):

(14) Decisión de la Comisión de 1.4.92 - DO L 134, 18.5.92, pág. 1.
Véase punto 147 del presente Informe.

(15) Decisión de 23.12.1992, DO L 34 de 10.02.1993, p 20.

1. Celebraron un acuerdo de cooperación con las autoridades marítimas zaireñas (Ogefrem: "Office Zairois de Gestion de Fret Maritime"), en virtud del cual los miembros de CEWAL transportarían toda la carga de esa línea.
2. Emplearon el método de "buques de guerra". Si una empresa competidora ofrecía tarifas inferiores a las de CEWAL, la conferencia celebraba una reunión para fijar tarifas aún menores que las del competidor; por otra parte, los miembros de CEWAL fijaban sus horarios de salida a aproximadamente las mismas horas que las del competidor, para atraer así a sus clientes. Los costes equivalentes a las pérdidas sufridas por el competidor se repartían entre los miembros de CEWAL.
3. CEWAL concedía descuentos por fidelidad del 100%, para beneficiarse de los cuales los miembros tenían que entregar la totalidad de su carga a la conferencia. Se elaboraban listas negras con los nombres de los armadores que no seguían el sistema de descuentos. Estos actos van más allá de lo establecido en las exenciones ("exención por categorías"; Reglamento 4056/86, apartado 2 del artículo 5) a la aplicación de las normas de competencia comunitarias, concedidas a las conferencias marítimas en determinadas circunstancias.

Por otra parte, la Comisión determinó que las tres conferencias -CEWAL, COWAC y UKWAL- habían infringido el artículo 85 del Tratado CEE mediante un acuerdo de reparto del mercado. En virtud del mismo, cada armador se abstenía de competir en el territorio geográfico de las dos conferencias a las que no pertenecía. La Comisión decidió no imponer multas por esta infracción.

<T5> - Acuerdos relativos al sector de la pesca
 y la agricultura

<T6> k) Scottish Salmon

156. La Comisión adoptó una decisión⁽¹⁶⁾ negativa con respecto a un acuerdo de fijación del precio del salmón de piscifactoría celebrado entre Fiskeoppdretternes Salgsilag (FOS - Organización de venta de los piscicultores noruegos), Scottish Salmon Farmers Marketing Board Ltd. (SSB), Scottish Salmon Growers Association Ltd. (SSGA) y Shetland Salmon Farmers Association (SSFA). Los productores de Noruega y Escocia realizan más del 90% de las ventas de salmón de piscifactoría en la Comunidad.

157. La investigación de la Comisión se centró en los últimos meses de 1989, época de crisis para el sector del salmón. A pesar del aumento considerable del consumo de salmón de piscifactoría en la Comunidad, los precios habían caído de forma constante. En diciembre de 1989, varios productores comunitarios presentaron una denuncia a la Comisión contra el "dumping" de salmón noruego en la Comunidad⁽¹⁷⁾.

158. Simultáneamente, FOS tomó medidas para restablecer la eficacia de su sistema de precios mínimos. Sin embargo, antes de llevar a la práctica dichas medidas, FOS se puso en contacto con las organizaciones escocesas para informarles del nuevo plan. El 20 de diciembre de 1989, FOS organizó una conferencia telefónica con los productores europeos de salmón de piscifactoría, con el fin de obtener su apoyo para las nuevas medidas. A raíz de la conferencia telefónica, SSB/SSGA y SSFA enviaron circulares a sus miembros, en la que les instaban a adaptar sus precios a los nuevos precios mínimos noruegos y les comunicaban los nuevos precios escoceses, calculados a partir de los precios mínimos noruegos más el tradicional suplemento escocés del 5%-10%.

159. El acuerdo tenía dos facetas: por una parte, las medidas de FOS, es decir, los precios mínimos respaldados por un programa de congelación; por

(16) Decisión de 30 de julio de 1992, DO L 246, 27.8.1992.

(17) En su Decisión de 15 de marzo de 1991, la Comisión determinó que el salmón noruego se vendía en la Comunidad con un margen de "dumping" del 11,3%.

otra parte, las medidas de apoyo adoptadas por SSB, SSGA y SSFA para asegurarse de que sus miembros se atenderían a los precios estipulados. El acuerdo expiró a finales de 1991.

160. En esta decisión se establecieron los principios rectores de la relación entre los procedimientos "antidumping" y los de defensa de la competencia, en particular en los sectores de la agricultura y la pesca, con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento 26/62 del Consejo. Las empresas y asociaciones de empresas que se enfrenten a prácticas de "dumping" no pueden acogerse a lo dispuesto en el Reglamento 26/62 para celebrar acuerdos particulares restrictivos con el fin de poner remedio a la situación, ya sea como medida complementaria de un procedimiento "antidumping" o en lugar de éste. Este mismo principio se aplica con respecto a otros procedimientos semejantes, como las cláusulas de salvaguardia previstas en algunos Reglamentos comunitarios para evitar la desestabilización del mercado.

<T6>

1) Milk Marketing Board

161. La Comisión examinó con las autoridades del Reino Unido las nuevas disposiciones sobre comercialización de la leche que podrían adoptarse tras la derogación del régimen legal vigente.

162. Con arreglo a las disposiciones vigentes, prácticamente todos los productores lecheros del Reino Unido han de vender la leche a una de las Juntas creadas por ley (una para Inglaterra y Gales, tres en Escocia y una en Irlanda del Norte). En las propuestas de reforma presentadas al Gobierno del Reino Unido por todas las Juntas, se contempla la supresión de estas restricciones. De este modo, los productores lecheros podrían vender la leche a quien quisieran, y las empresas de productos lácteos podrían decidir libremente a quién comprar la leche y, sobre todo, negociar directamente con los productores. Cada una de las cinco juntas sería sustituida por una única cooperativa de productores, y estos últimos podrían optar libremente por adherirse a las nuevas organizaciones.

163. El Gobierno británico solicitó una evaluación de la compatibilidad de las reformas propuestas con los artículos 85 y 86 del Tratado CEE.

164. Por lo que respecta a la propuesta de la Milk Marketing Board de Inglaterra y Gales, la Comisión ha observado que las disposiciones propuestas son bastantes menos restrictivas de la competencia que las anteriores. En concreto, la plena separación de la actual filial comercial de la MMB para Inglaterra y Gales, Dairy Crest Limited, y la considerable liberalización de las condiciones de retirada de los miembros de las futuras cooperativas constituyen mejoras sustanciales de la estructura de competencia en las normas sobre comercialización propuestas. Si se parte en una cooperativa única y de carácter voluntario que sustituirá a la actual Junta de Inglaterra y Gales, a la que corresponde más del 80% de la producción total de leche, ambos aspectos son esenciales a la hora de crear un entorno competitivo y de garantizar la compatibilidad de las nuevas disposiciones con la normativa comunitaria sobre competencia.

165. La Comisión observó también que aún no se habían decidido todos los detalles de la nueva cooperativa; se desconoce también el número de

productores que se adherirán a la misma y, por consiguiente, cual será la posición competitiva del nuevo organismo en el mercado lechero del Reino Unido. Estos aspectos sólo se aclararán cuando haya transcurrido el tiempo suficiente para que la reorganización surta efecto y cuando el sector haya comenzado a adaptarse a la nueva situación. Además, las condiciones propuestas para la retirada de los socios son bastante más liberales que las que la Comisión aceptó en el asunto Campina conforme al artículo 85 del Tratado CEE(18).

166. En vista de estas circunstancias, se llegó a la conclusión de que durante un período inicial de dos años, no existían motivos para intervenir en virtud de los artículos 85 y 86 con respecto a la nueva cooperativa propuesta. Durante dicho período inicial, se hará un estrecho seguimiento de la posición de mercado de la nueva cooperativa y, en particular, de la repercusión de las condiciones de retirada de los socios sobre la competencia en el mercado. Si la evolución del mercado no presenta indicios suficientes de una presión competitiva efectiva, la Comisión tendrá que decidir si siguen estando justificadas las condiciones contractuales propuestas y, en concreto, la penalización del 2% vinculada al preaviso de 3 meses. Por otra parte, si se produce la evolución deseada, la Comisión estaría dispuesta a considerar las propuestas de la nueva cooperativa para disponer de mayor libertad con respecto a las condiciones contractuales ofrecidas a los productores lecheros.

167. Por lo que se refiere a las otras propuestas, relativas a la zona de Escocia e Irlanda del Norte, se consideró que los problemas de competencia vinculados a dichas propuestas no presentaban una dimensión comunitaria real, pese a no diferir en lo sustancial de las propuestas relativas a Inglaterra y Gales. Cabe esperar que la futura regulación de la comercialización de leche en Escocia e Irlanda del Norte surta exclusivamente efectos regionales. Si no se observa un efecto significativo en el comercio entre Estados miembros, sólo las autoridades del Reino Unido son competentes para analizar dicho régimen.

Este asunto constituye un buen ejemplo de la apertura a la competencia de estructuras creadas por ley en el sector agrario. Por ello, ha de estudiarse

(18) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, puntos 83 y 84.

sin perder de vista la política de la Comisión con respecto a las asociaciones comerciales de dicho sector y, entre otros aspectos, la prohibición de adoptar medidas discriminatorias que impidan el acceso al mercado de los operadores de otros Estados miembros⁽¹⁹⁾.

(19) Véase, por ejemplo, el asunto British Cattle y Sheep Breeders Associations en el anexo III.A.1.

<T5> - Acuerdos en materia de propiedad industrial

<T6> m) Chiquita/Fyffes

168. El 4 de junio de 1992, la Comisión resolvió poner fin al procedimiento iniciado en virtud de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE contra la empresa Chiquita, como consecuencia de la denuncia presentada por Fyffes PLC.

169. En el pasado, Chiquita vendía sus plátanos en el Reino Unido a través de Fyffes Group Ltd., empresa inglesa que hasta 1986 era una filial al 100% de Chiquita, y que comercializaba plátanos en el Reino Unido con el nombre y la marca FYFFES. Al mismo tiempo, Chiquita Europe empleaba la marca FYFFES para vender sus plátanos en la Europa continental, en un principio como marca principal y posteriormente secundaria, tras la introducción de la marca CHIQUITA. En 1986, Chiquita vendió su filial Fyffes Group Ltd. a la empresa irlandesa FII (en la actualidad denominada Fyffes PLC). En virtud de un acuerdo posterior (el "acuerdo relativo a la marca"), Fyffes Group Ltd cedió a Chiquita el derecho exclusivo a utilizar la marca FYFFES fuera del Reino Unido e Irlanda durante tres años a partir de 1986. Dicho acuerdo contenía también una estipulación (la "cláusula de no utilización"), en la que se prohibía a Fyffes Group utilizar la marca FYFFES para vender fruta fresca, incluidos los plátanos, fuera del Reino Unido e Irlanda hasta el año 2006, o hasta una fecha anterior que fijara Chiquita de forma unilateral. Tras la expiración del período de tres años en 1989, Chiquita dejó de utilizar la marca FYFFES, pero se basó en la cláusula de no utilización para impedir a Fyffes utilizar dicha marca en la Europa continental.

170. En el pliego de cargos de abril de 1991, la Comisión concluyó que Chiquita había infringido los artículos 85 y 86 del Tratado CEE, al impedir a Fyffes vender plátanos con la marca FYFFES en el mercado comunitario del continente.

171. La Comisión consideró que la cláusula de no utilización privaba a Fyffes de la ventaja competitiva que supondría vender sus plátanos en toda Europa con una marca tan conocida como FYFFES. Dado que dicha cláusula continuaba aplicándose una vez transcurrido el período inicial de tres años a partir de la cesión de Fyffes Group, no podía alegarse la legítima protección del fondo

comercial de Chiquita en el continente asociado al nombre y la marca FYFFES. Por consiguiente, esta cláusula constituía un acuerdo contrario a la competencia, prohibido en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE.

172. Por otra parte, se consideró que la cláusula de no utilización tenía una repercusión sustancial sobre la estructura de la competencia en el mercado de plátanos. Aunque Fyffes podía vender este producto en el mercado continental, siempre que lo hiciera con marcas distintas de FYFFES, la prohibición de emplear esta marca como marca única de gran solidez en toda Europa representaba un obstáculo demasiado grande para que Fyffes pudiera competir de forma eficaz con Chiquita en dicho mercado. Por lo tanto, dicha prohibición contribuía a asegurar la posición dominante de Chiquita en los Estados miembros de la CE cuyos mercados no están protegidos frente a los plátanos del área del dólar, es decir, el Benelux, Dinamarca, Alemania e Irlanda. Por consiguiente, se llegó a la conclusión de que Chiquita había abusado de su posición dominante, en contra de lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado CEE, al estipular la cláusula de no utilización y hacer uso de la misma desde 1989.

173. No altera esta conclusión el hecho de que Chiquita fuera, tanto antes como después de 1986, la única titular registral de la marca FYFFES en diversos Estados miembros del continente. La Comisión estimó que, al haber aceptado la división de la titularidad de la marca en diversos Estados miembros mediante la cesión parcial de la misma a Fyffes PLC, Chiquita no podía, en aplicación de las normas del Tratado sobre libre circulación de bienes, acogerse a la legislación sobre marcas de determinados Estados miembros para impedir la importación de plátanos comercializados ilícitamente por Fyffes en otros Estados miembros.

174. Sobre la base de estas conclusiones, la Comisión determinó en el pliego de cargos complementario de diciembre de 1991 que Chiquita había abusado también de su posición dominante al hacer uso de las marcas FYFFES registradas a su nombre en procedimientos entablados en Inglaterra, y al amenazar a Fyffes con hacer uso de sus derechos para impedir que vendiera sus plátanos con la marca FYFFES en la Europa continental. Otro dato que viene a justificar esta conclusión es que Chiquita dejó de utilizar la marca FYFFES para la venta de plátanos como muy tarde en 1989 y que había registrado la nueva marca secundaria CONSUL. Del mismo modo que la cláusula de no

utilización, esta política de Chiquita repercutió considerablemente en la estructura de la competencia, pues se impedía así la competencia efectiva de Fyffes en el mercado continental de plátanos.

175. Tras conocer los cargos formulados por la Comisión, Chiquita acordó con Fyffes que dejaría de obstaculizar el acceso al mercado comunitario continental de los plátanos de Fyffes comercializados con la marca FYFFES.

176. Dicho acuerdo se ajusta plenamente a los objetivos del procedimiento iniciado por la Comisión. Garantiza el acceso efectivo de los plátanos de Fyffes al mercado comunitario continental, de manera que contribuye a mejorar la estructura del mercado mediante el reforzamiento de la competencia entre distintas marcas. Por consiguiente, la Comisión resolvió poner fin al procedimiento.

Este asunto pone de relieve cómo las normas sobre competencia limitan el ejercicio de los derechos de propiedad industrial.

<T5> - Acuerdos en materia de recargos relacionados con
la defensa del medio ambiente

<T6> n) VOTOB

177. Aunque la Comisión juzga positivas las iniciativas de mejora del medio ambiente en un sector determinado, ha de garantizar que las empresas que compiten en el mismo no celebren acuerdos de mayor alcance que el necesario para lograr dicho objetivo, lo que afectaría a la competencia.

178. Ésta ha sido la postura de la Comisión Europea desde que se inició el procedimiento relativo a una asociación holandesa de empresas dedicadas al almacenamiento de productos químicos.

179. La asociación, Vereniging van Onafhankelijke Tankopslag Bedrijven (VOTOB), está formada por seis empresas que ofrecen capacidad de almacenamiento en tanques (tanques en tierra) en Amsterdam, Dordrecht y Rotterdam. Se trata de operadores independientes que prestan sus servicios de almacenamiento únicamente a terceros. La asociación decidió aumentar los precios que los miembros de VOTOB cobran a sus clientes en un importe fijo y uniforme a partir del 1 de abril de 1990. Con este "recargo medioambiental" uniforme (aplicable con carácter indefinido) se cubrirían parcialmente los costes de inversión necesarios para reducir las emisiones de vapor de los tanques de almacenamiento de los miembros. VOTOB tomó esta decisión tras celebrar un acuerdo con el Gobierno de los Países Bajos para elevar los niveles de protección del medio ambiente. Con todo, en dicho acuerdo no se mencionaba el incremento uniforme y fijo de los precios ni que el Gobierno holandés hubiera obligado a VOTOB a adoptar dicho incremento.

180. La Comisión se opuso a este recargo por considerarlo incompatible con el artículo 85, y ello por tres razones. En primer lugar, se trataba de un importe fijo: todos los miembros tenían que aplicarlo con independencia de sus circunstancias. En segundo lugar, era un recargo uniforme, pues aunque el incremento variaba según los productos, su importe era idéntico para todos los miembros de VOTOB. En tercer lugar, el recargo se facturaba a los clientes como una partida especial, lo que parecía indicar que se trataba de una "exacción" establecida por la Administración.

181. Cuando se fija un precio o un elemento del mismo, queda excluida la competencia sobre dicho elemento. Al fijar un recargo y, por consiguiente, una fuente de financiación, se reducen los incentivos para que los miembros realicen inversiones con los menores costes y la mayor eficacia posibles. Este efecto se traslada al mercado de las empresas que prestan servicios de reconstrucción y fomento. De este modo, no se estimula a los miembros de la asociación a que celebren contratos con las empresas que pueden ofrecer los mejores resultados con un gasto y esfuerzo menores.

182. La imposición uniforme del recargo no refleja las diferencias entre la situación de cada miembro. En el acuerdo celebrado con el Gobierno de los Países Bajos se establece un programa de reducción de las emisiones de vapor durante el período 1990-2000, cuya primera fase finalizará en 1994. Si bien algunos miembros alcanzarán pronto los objetivos de 1994, no todos se encuentran en esa situación. Además, los miembros de la asociación aplican distintas técnicas para reducir las emisiones y se enfrentan a los costes de inversión en distintos momentos. Ninguna de estas circunstancias se reflejan en el recargo.

Por otra parte, todos los miembros de VOTOB ingresan de manera individual el producto del recargo.

183. La Comisión considera que si no se hubiera fijado horizontalmente este elemento de los costes, cada uno de los miembros podría haber calculado el coste de la inversión necesaria, haber optado por cubrir dicho coste con sus propios beneficios o repercutirlo a los clientes y, en este último caso, haber fijado por sí mismos el incremento de sus precios. Las empresas deberían haber tomado estas medidas por separado, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y su propia posición competitiva.

184. Antes de que la Comisión adoptara una decisión, VOTOB se comprometió a renunciar al sistema de recargo especial a partir del 1 de enero de 1993, puesto que los contratos con los clientes se negocian cada año natural, y a no seguir facturando el recargo de este modo en los nuevos contratos a partir del 1 de julio de 1992. El recargo fijo y uniforme dejará de aplicarse a partir del 1 de enero de 1993.

185. Este asunto pone de manifiesto que la Comisión no se opone a que se

repercuta a los clientes una parte de los costes de inversión, en aplicación del principio "quien contamina paga", ya que ello les hace tomar conciencia de los problemas del medio ambiente y de sus consecuencias. No obstante, no puede impedirse a los clientes que intenten eludir los incrementos de precios y busquen la mejor oferta, es decir, aquella en la que el incremento es menor. La Comisión podría aceptar un sistema en el que los miembros facturaran un precio global, informando al mismo tiempo de que el mismo incluye una contribución a los costes de inversión para la defensa del medio ambiente. Los clientes que se negaran a aceptar un precio más elevado podrían negociar las condiciones, pero al mismo tiempo tomarían conciencia de los problemas del medio ambiente.

186. La Comisión decidió suspender el procedimiento y analizar de nuevo la situación a la luz de los compromisos asumidos por VOTOB.

<T5>

- Carteles

<T6>

o) Sector de la construcción en los Países Bajos

187. El 5 de febrero de 1992, la Comisión adoptó una decisión en la que impuso multas por valor total de 22,5 millones de ecus a 28 asociaciones de empresas de la construcción de los Países Bajos, por haber creado un cartel en el sector de la construcción de dicho país.

188. Bajo los auspicios de la federación SPO ("Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid" - Asociación de organizaciones para la cooperación y regulación de los precios en el sector de la construcción), se adoptaron y se pusieron en práctica un conjunto de reglamentaciones complejas y detalladas cuya finalidad era coordinar la política de competencia de las empresas del sector de la construcción con respecto a los contratos de proyectos adjudicados mediante licitación o acuerdo, tanto por las autoridades públicas como por los particulares.

189. Entre estas reglamentaciones figuran las denominadas UPR (Normas sobre fijación de precios uniformes) y el código de conducta, cuyo objetivo primordial es lograr que el cliente pague los costes de licitación realizados por todos los contratistas que compiten por una oferta determinada y designar a uno de ellos como "licitador seleccionado" ("derechohabiente"); se protege a dicho licitador de cualquier intento por parte del cliente de negociar las condiciones contractuales con otros participantes.

Para ello, en las normas se establece un sistema de reuniones previas a la licitación, a las que asisten todas las empresas de construcción interesadas en competir por una obra determinada. En el curso de dichas reuniones, los participantes intercambian información a partir de la cual se comparan los costes del contrato, puede tomarse la decisión conjunta de aumentar las ofertas para que el cliente reembolse los costes derivados de la realización de las mismas, y se designa al "licitador seleccionado". Cualquiera de los participantes en la reunión puede pedir que se dé prioridad a su oferta o, tras recibir información sobre las demás ofertas proyectadas, retirar la suya.

Cuando los participantes temen una fuerte competencia exterior, pueden abstenerse de aumentar el precio de sus ofertas o de designar al "licitador

seleccionado"; de este modo, se organiza una defensa colectiva y eficaz frente a la competencia exterior.

En el código de conducta, vigente desde 1980, se establecen penalizaciones en caso de infracción de las normas y se prevé un procedimiento similar al judicial para examinar dichas infracciones.

190. La Comisión consideró que esta reglamentación restringía gravemente la competencia entre los participantes, al prohibir que los licitadores fijaran libremente el precio y las demás condiciones de sus ofertas. Los clientes no pueden elegir con libertad entre las ofertas de distintos contratistas, como consecuencia del intercambio de información entre los participantes y la toma de decisiones colectiva sobre los principales elementos de aquéllas. Asimismo, la Comisión consideró que se restringía de forma sustancial la competencia entre los participantes en el sistema y los contratistas ajenos al mismo, puesto que estos últimos debían enfrentarse a una respuesta concertada y flexible de los participantes, cuyo objetivo era limitar o eliminar sus posibilidades de acceso al mercado.

191. La Comisión concluyó que esta reglamentación afectaba de forma sustancial al comercio intracomunitario, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda.

Las 28 asociaciones que forman la SPO representan a más de 4 000 empresas holandesas de la construcción, entre las cuales se encuentran todas las grandes empresas y la mayoría de las medianas. Las normas de la SPO son vinculantes para esas empresas, mientras que otras 3 000 participan en el sistema tan sólo en algunas ocasiones. Entre estas últimas figuran 150 domiciliadas en otros Estados miembros. La Comisión ha averiguado que la aplicación de la normativa de la SPO abarca prácticamente todos los contratos adjudicados mediante licitación en los Países Bajos en los sectores de la construcción a los que se refieren dichas normas.

Como dicha reglamentación se aplica a todos los contratos adjudicados mediante licitación en los Países Bajos, resulta ineludible para cualquier cliente extranjero que desee adjudicar mediante licitación un contrato de obras en dicho Estado miembro.

192. La investigación llevada a cabo por la Comisión se centró en el período a partir de finales de 1980 (entrada en vigor de la primera reglamentación uniforme, el código de conducta). Durante la misma, la SPO notificó el código

de conducta y el UPR en la versión aplicada desde el 1 de abril de 1987, que sustituía a otras parecidas adoptadas por las asociaciones que forman la federación. La Comisión llegó a la conclusión de que la reglamentación no cumplía los requisitos necesarios para obtener una exención conforme al apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE. En el curso de la investigación, el municipio de Rotterdam presentó una denuncia relativa a diversos aspectos de dicha reglamentación.

193. Para determinar el importe de las multas, la Comisión tuvo presente que se trata del primer caso de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE⁽²⁰⁾ en el sector de la construcción. Por otra parte, la Comisión consideró que las autoridades de los Países Bajos habían adoptado determinadas medidas que pudieron hacer creer a los miembros del cartel que sus actividades contaban con el visto bueno de la Administración. En la actualidad, la Comisión ha iniciado, en relación con este asunto, un procedimiento contra los Países Bajos en virtud del artículo 169 del Tratado CEE.

(20) DO L 92, 7.4.1992, pág. 1.

<T4>

§2. Acuerdos de distribución

<T6>

a) Newitt/Dunlop Slazenger International⁽¹⁾

194. Dunlop Slazenger International Ltd (denominada en lo sucesivo DSI), empresa filial del grupo británico B.T.R., es uno de los principales fabricantes europeos y mundiales de artículos deportivos. En concreto, ocupa el primer lugar en el mercado comunitario de pelotas de tenis y pelotas de squash.

Newitt Ltd, empresa distribuidora británica, acusó a DSI de obstaculizar mediante diversas medidas sus exportaciones, fundamentalmente de pelotas de tenis y de squash, hacia los demás Estados miembros de la Comunidad. En concreto, Newitt afirmaba que DSI había suspendido en un principio el suministro, para pasar a aplicarle las nuevas tarifas de manera discriminatoria, lo que impedía a Newitt seguir siendo competitiva en los mercados de exportación.

Como consecuencia de la denuncia, se averiguó que DSI aplicaba, en efecto, una política restrictiva con respecto a las exportaciones desde el Reino Unido, para así proteger a sus distribuidores exclusivos en los demás países de la Comunidad.

Dicha política se plasmó fundamentalmente en la prohibición general de exportar sus productos impuesta a los comerciantes británicos, que se remonta como mínimo a 1977.

Desde 1985, si no antes, la prohibición general de exportar se reflejó en una serie de medidas concretas destinadas a impedir de forma efectiva cualquier exportación hacia los países en los que DSI contaba con un distribuidor en exclusiva. Asimismo, se comprobó que, en los Países Bajos, dichas medidas se llevaron a la práctica de forma concertada con los distribuidores establecidos en dicho país, y en algunos casos a iniciativa de estos últimos.

Las medidas concretas investigadas por la Comisión en el curso del procedimiento son las siguientes:

(1) DO L 131 de 16.5.1992 y Bol. CE 3-1992, punto 1.2.39.

1. negativas concretas de suministro de productos destinados a la exportación;
2. medidas en materia de precios contra los comerciantes británicos para que dejaran de ser competitivos en la exportación;
3. compra de productos exportados de forma paralela a bajo precio, con el fin de impedir que se produjera una caída de los precios aplicados en la red de distribución oficial de Dunlop Slazenger International;
4. marcado de productos a fin de establecer su origen y su destino final;
5. utilización exclusiva del sello de calidad de la federación holandesa de tenis en la red de distribución oficial de DSI.

La aplicación de estas medidas formaba parte de la política general de DSI expuesta con anterioridad, que consistía en impedir cualquier exportación hacia los países en los que contaba con un distribuidor en exclusiva.

Ha de señalarse que, al término de la investigación, DSI reconoció haber infringido de diversas formas las normas sobre competencia de la Comunidad y modificó profundamente sus prácticas.

No obstante, en la práctica y jurisprudencia reiteradas de la Comisión y del Tribunal de Justicia, respectivamente, viene considerándose que impedir las exportaciones mediante acuerdos o prácticas concertadas constituye una infracción grave de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, pues se pone en peligro la libre circulación de mercancías y, por consiguiente, la integración económica perseguida por el Tratado.

Por lo tanto, el 18 de marzo de 1992 la Comisión adoptó una decisión negativa en virtud del artículo 85 del Tratado CEE, e impuso una multa de 5 millones de ecus a Dunlop Slazenger International y de 150 000 ecus a All Weather Sports, distribuidor en exclusiva de la marca Dunlop en el Benelux.

<T6>

b) Mars/Langnese & Schöller

195. El 25 de marzo de 1992, la Comisión adoptó medidas provisionales en relación con las empresas Langnese-Iglo GmbH y Schöller Lebensmittel GmbH & Co. KG, con el fin de evitar que hicieran valer sus derechos contractuales y obligaran a los minoristas a adquirir exclusivamente de ellas las porciones individuales de helado. Dichas medidas provisionales se impusieron como consecuencia de una denuncia presentada por Mars GmbH, en la que ésta alegaba que el ejercicio de esos derechos menoscababa sus ventas de barras de helado en Alemania⁽²⁾.

El 23 de diciembre de 1992, la Comisión adoptó una decisión definitiva sobre los acuerdos en exclusiva celebrados por estas dos empresas en Alemania. En concreto, la Comisión

a) concluyó que los acuerdos celebrados por Langnese y Schöller, en virtud de los cuales los minoristas establecidos en Alemania sólo podían comprarles a ellas porciones individuales de helado, constituyen una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE;

b) denegó la exención de los acuerdos mencionados con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE y les privó del beneficio de la exención por categorías reconocida en el Reglamento (CEE) n.º 1985/83 de la Comisión, en caso de que dichos acuerdos pudieran acogerse a la misma;

c) prohibió a Langnese y Schöller celebrar acuerdos de este tipo hasta el 31 de diciembre de 1997.

Esta Decisión viene a aclarar la postura de la Comisión con respecto a los acuerdos de compra en exclusiva. Por lo general, la Comisión considera que dichos acuerdos favorecen la competencia en condiciones normales de mercado, puesto que refuerzan la posición de la empresa que celebra el acuerdo en exclusiva. No obstante, cuando el acceso de otros proveedores al mercado de referencia resulta obstaculizado como consecuencia de la estructura del mercado y de otras barreras importantes de acceso al mismo, no puede

(2) Véase punto 309 del presente Informe.

aceptarse el fortalecimiento de la posición de la empresa mediante acuerdos en exclusiva. Dichas circunstancias se dan en este caso, pues Langnese y Schöller funcionan como un duopolio y el acceso al mercado resulta especialmente difícil como consecuencia de los acuerdos sobre utilización exclusiva de los frigoríficos⁽³⁾.

La Comisión aclaró también dos cuestiones jurídicas importantes relacionadas con la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE a los acuerdos en exclusiva que surten un efecto acumulativo en el mercado, así como con las circunstancias en que puede privarse a una empresa del beneficio de la exención por categorías con arreglo al Reglamento nº 1984/83.

Por lo que respecta a la primera cuestión, la Comisión aplica tres criterios distintos:

- ¿Afecta el acuerdo en sí de forma sustancial a la competencia entre Estados miembros?
- En caso negativo, ¿surten este efecto todos los acuerdos de este tipo celebrados por la empresa interesada?
- En caso negativo, ¿surten este efecto todos los acuerdos de este tipo celebrados en el mercado de referencia?

Si la respuesta a alguna de estas preguntas es afirmativa, se cumplen los requisitos de aplicación del apartado 1 del artículo 85.

Por lo que se refiere al segundo aspecto, es evidente que sólo puede retirarse el beneficio de la exención por categorías mediante una decisión que ponga fin a un procedimiento conforme al Reglamento nº 17. En este caso, la medida coincidió con la investigación de una infracción y con la orden de poner fin a la misma. Para evitar que se repitieran las prácticas contrarias a la competencia y permitir la apertura del mercado, era necesario prohibir a las empresas celebrar acuerdos de compra en exclusiva durante cinco años.

(3) Véase punto 309 del presente Informe.

<T6>

c) Givenchy

196. La Comisión adoptó una decisión formal en virtud del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE con respecto al contrato tipo de distribución selectiva en el que se estipulaban las condiciones de comercialización en la CE de los productos de perfumería a base de alcohol, de cuidado corporal y de belleza fabricados por la empresa francesa Parfums Givenchy⁽⁴⁾. La decisión será aplicable hasta el 31 de mayo de 1997.

197. En esta decisión, la Comisión vino a confirmar y completar los principios enunciados en su decisión sobre Yves Saint Laurent Parfums, de 16 de diciembre de 1991⁽⁵⁾.

198. Conviene recordar que, como consecuencia de una revisión general del sector de la distribución selectiva de artículos de perfumería, la Comisión había iniciado un procedimiento relativo a las empresas Parfums Givenchy y Yves Saint Laurent Parfums, respectivamente, con el fin de analizar en dos decisiones todos los aspectos jurídicos pertinentes y definir los principios de la normativa comunitaria sobre competencia que han de aplicarse a todas las empresas del sector.

199. La Comisión decidió revisar la postura que adoptó al respecto en 1974⁽⁶⁾ y reforzar la aplicación de las normas de competencia comunitarias a dicho sector. En concreto, la Comisión impugnó la validez de determinadas cláusulas contractuales estipuladas en este sector que hasta la fecha se habían tolerado.

200. En comparación con las cláusulas examinadas en la decisión Yves Saint Laurent Parfums, el sistema de distribución selectiva aplicado por la empresa Parfums Givenchy presentaba la peculiaridad de incluir una cláusula que vinculaba la adhesión o la permanencia de un vendedor en la red de distribución a la aceptación de este último por parte de un número mínimo de marcas competidoras comprendidas en una lista restringida establecida por Givenchy. Conviene señalar que varias empresas del sector aplicaban una

(4) DO L 236 de 19.8.1992, p. 2.

(5) DO L 12 de 18.1.1992.

(6) Véase el Cuarto Informe sobre la política de competencia, 1974, p. 69.

política semejante.

201. En este sentido, se consideró que el número mínimo de cuatro marcas exigido por Givenchy hasta la fecha representaba una exigencia que, sin ser excesiva, permitía garantizar una distribución basada en la concurrencia de diversas marcas competidoras. La Comisión se opuso, sin embargo, a cualquier limitación de la libertad de elección del distribuidor autorizado en cuanto a la identidad de las marcas que podían formar el entorno requerido. En concreto, la Comisión juzgó que una cláusula semejante limitaba el acceso a la red de distribución de nuevos vendedores, de manera que restringía la competencia entre productos de la misma marca. Además, podía afectar a la capacidad de otras marcas nuevas o menos conocidas de penetrar en el mercado y crearse una posición en el mismo, por lo que repercutía también en la competencia entre productos de distintas marcas.

202. Tras la intervención de la Comisión, Parfums Givenchy suprimió dicha cláusula y la sustituyó por una nueva disposición en la que se dejaba libertad a los vendedores para comercializar, junto a los productos contractuales, cualquier otra marca de perfume de lujo.

203. Al margen de este aspecto, la decisión Givenchy viene a confirmar la postura adoptada por la Comisión en su decisión Yves Saint Laurent de 16 de diciembre de 1991, principalmente en lo que se refiere a la supresión de los criterios de selección de carácter cuantitativo, las condiciones de admisión de los vendedores a la red de distribución, el reconocimiento de la libertad de los distribuidores autorizados en cuanto a los precios de venta, la liberalización del suministro cruzado entre todos los miembros de la red y las condiciones destinadas a evitar que el fabricante imponga a los vendedores obligaciones excesivas en cuanto a un mínimo de existencias⁽⁷⁾.

204. Esta decisión ilustra la política de la Comisión en materia de distribución selectiva, que pretende evitar que las ventajas de este sistema resulten anuladas por los efectos negativos de una fragmentación del mercado común.

(7) Véase el Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, 1991, puntos 134 a 136.

<T6>

d) Viho/Parker Pen⁽⁸⁾

205. El 15 de julio de 1992, la Comisión adoptó una decisión en la que imponía una multa de 700 000 ecus a la empresa británica Parker Pen y otra de 40 000 ecus a Herlitz AG, su distribuidor en Alemania, por haber incluido la prohibición de exportar en el acuerdo celebrado por ambas empresas.

Tras la denuncia presentada por la empresa neerlandesa Viho, se comprobó que Parker Pen y Herlitz AG habían celebrado en agosto de 1986 un acuerdo relativo a la distribución de los productos Parker Pen en Alemania, en virtud del cual se prohibía toda exportación sin el consentimiento escrito de Parker. Los productos de referencia eran las plumas estilográficas y otros artículos similares de la marca Parker comprendidos en la gama de precios medios, que se venden en su mayoría en los grandes almacenes.

La Comisión consideró que la infracción se oponía a la plena realización de uno de los principales objetivos del Tratado, como es la integración del mercado común.

Para fijar el importe de la multa impuesta a Parker Pen, se tuvo en cuenta que dicha empresa se había mostrado dispuesta a cooperar durante la investigación y había elaborado un programa de adaptación a las normas de competencia de la CE.

En cuanto a la multa impuesta a Herlitz AG, la Comisión tuvo en cuenta que la responsabilidad de esta empresa fue menor, pues cabe suponer que se había limitado a plegarse a los deseos de Parker Pen.

(8) DO L 233 de 15.8.1992 y Bol. CE 7/8-1992, punto 1.3.37.

<T6>

e) Copa del Mundo de Fútbol de 1990

206. Como consecuencia de la denuncia presentada por una agencia de viajes, la Comisión analizó el sistema general de distribución de entradas y paquetes turísticos creado por los organizadores de la Copa del Mundo de Fútbol celebrada en Italia en 1990.

207. La Federación de Asociaciones Internacionales de Fútbol (FIFA) designó a la Federazione Italiana Giuoco Calcio (FIGC) como organizadora del Mundial de 1990. Para desempeñar esta función, la FIGC creó, conjuntamente con la FIFA, un comité organizador local. Dicho comité estableció el sistema de distribución anticipada de entradas para los partidos.

208. La Comisión centró su investigación en el método empleado por el comité organizador para distribuir las entradas a los touroperadores. El comité organizador concedió al mayorista italiano "90 TOUR ITALIA" el derecho exclusivo de vender entradas como parte de un paquete turístico. Las demás entradas se vendían con la condición expresa de que no podían revenderse a agencias de viaje.

De este modo, 90 TOUR ITALIA adquirió el monopolio de la organización y venta de paquetes turísticos para asistir a la Copa del Mundo. Los demás touroperadores no podían competir, pues no podían ofrecer paquetes alternativos, aunque fuera a precios menores. Del mismo modo, las agencias de viajes podían ofrecer tan solo una gama muy limitada de paquetes turísticos para la Copa del Mundo, pues no podían elegir entre diversos mayoristas para obtener las condiciones más ventajosas para sus clientes.

209. Por consiguiente, la Comisión estimó que el acuerdo celebrado entre los organizadores y 90 TOUR ITALIA restringía la competencia en perjuicio de los usuarios de los paquetes turísticos, por lo que constituía una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE.

210. Antes de llegar a esta conclusión, la Comisión analizó detalladamente si el sistema de distribución en exclusiva podía resultar justificado por la necesidad de garantizar la seguridad durante los encuentros. No obstante, quedó demostrado que otros touroperadores habrían cumplido plenamente los

requisitos del comité organizador y podrían haber ofrecido paquetes turísticos competidores sin menoscabar en absoluto la seguridad. Ha de señalarse que los representantes de dicho comité reconocieron este último extremo durante el procedimiento relativo a este asunto.

211. La Comisión consideró que las siguientes empresas eran responsables de la infracción de las normas de competencia comunitarias: la FIFA, la Federazione Italiana Giuoco Calcio (FIGC), Col Italia (en su calidad de agencia conjunta de la FIFA y de la FIGC), 90 TOUR ITALIA y CIT Spa/Italiatour (empresas matrices de 90 Tour Italia).

212. Se trata del primer caso en el que la Comisión adopta una decisión formal en aplicación de las normas de competencia con respecto a la venta de entradas de acontecimientos deportivos. Habida cuenta de este hecho y de la breve duración de la infracción, la Comisión resolvió no imponer multa alguna en este asunto.

213. Con todo, la Comisión desea garantizar que los sistemas de distribución de entradas para acontecimientos deportivos importantes se ajustarán en el futuro a sus normas de competencia. De este modo, se garantiza que los espectadores que deseen asistir a dichos acontecimientos podrán adquirir las entradas o paquetes turísticos en las condiciones más ventajosas, gracias a la competencia entre distintos distribuidores.

<T6>

f) UIC

214. La Comisión ha adoptado una decisión negativa con respecto a la Unión Internacional de Ferrocarriles por infringir lo dispuesto en el artículo 85 del Tratado CEE.

La UIC es una asociación mundial de compañías de ferrocarriles en el seno de la cual sus miembros desarrollan una cooperación técnica y comercial. A través de dicha organización, las empresas ferroviarias actuaron de forma concertada para fijar las condiciones de admisión de agencias de viaje para la venta de billetes de tren, así como las condiciones de venta de los billetes por parte de las agencias.

Conforme a las normas aplicadas por la UIC, la designación de las agencias de viajes de cada Estado miembro corresponde únicamente a la compañía de ferrocarriles de dicho Estado. De este modo, la empresa puede controlar el número de agencias de viajes que pueden competir con ella en la venta de billetes, a pesar de que si fuera mayor el número de agencias autorizadas, mejoraría notablemente el servicio a los usuarios.

Las compañías de ferrocarriles actuaban también de forma concertada para fijar una comisión uniforme pagada a las agencias por la distribución de billetes, así como condiciones uniformes de pago de la comisión. Estos acuerdos impedían que las agencias obtuvieran mejores condiciones, lo que podría haber beneficiado a sus usuarios.

Por otra parte, las normas acordadas por las compañías de ferrocarriles prohibían que las agencias de viajes repercutieran una parte de la comisión en los usuarios. Esta infracción resulta especialmente grave, pues tiene por objeto y efecto impedir la competencia entre agencias de viajes y entre éstas como colectivo y las compañías de ferrocarriles. Esta práctica resulta especialmente perjudicial para los usuarios, que no pueden beneficiarse de las reducciones de precio que podrían concederse si se permitiera repercutir la comisión. Ha de señalarse que el Tribunal de Justicia ya estableció que esta práctica era contraria a la competencia en relación con un asunto de 1987.

Por lo general, la Comisión considera que la fijación por parte de las compañías de ferrocarriles de determinadas condiciones uniformes para la autorización de agencias de viajes y la venta de billetes por estas últimas puede mejorar la distribución de billetes. Sin embargo, la Comisión no cree que las condiciones fijadas en este caso, que limitan la autonomía comercial de las agencias de viajes y la competencia entre los vendedores, resulten beneficiosas para los usuarios.

Se trata de una infracción grave cometida durante un largo período. No obstante, las empresas de ferrocarriles se han comprometido a cumplir a la legislación comunitaria. Por consiguiente, la Comisión ha decidido imponer únicamente una multa moderada (1 millón de ecus) a la Unión Internacional de Ferrocarriles, parte responsable de las prácticas contrarias a la competencia.

Esta decisión constituye un ejemplo de la determinación de la Comisión de fomentar la creación de sistemas dinámicos y eficaces de distribución de billetes de tren, de manera que este medio desempeñe una función cada vez más importante en el transporte de pasajeros.

<T6>

g) Ford Agricultural

215. La Comisión adoptó una decisión⁽⁹⁾ relativa a Ford New Holland, empresa que prohibía a sus distribuidores la importación y exportación de tractores y estipulaba otra serie de cláusulas destinadas a evitar el comercio paralelo.

Todas estas restricciones formaban parte de un sistema muy detallado creado por Ford para evitar el comercio con sus tractores. En primer lugar, Ford estableció un sistema de seguimiento que le permitía detectar las importaciones paralelas y averiguar su origen. Así, en el Reino Unido Ford hizo amplio uso de los documentos oficiales de matriculación de los vehículos, que se ponían a disposición de la asociación comercial con fines estadísticos.

Una vez detectada la importación paralela y averiguado su origen, Ford amenazaba con tomar o tomaba alguna de las siguientes medidas:

- rescindir el contrato de distribución;
- atrasar las entregas cuando se pensaba que un tractor se destinaría a la exportación;
- cobrar precios superiores o reclamar el importe de los descuentos;
- ofrecer descuentos condicionados a la matriculación en el territorio;
- ofrecer descuentos condicionados a que el vendedor impidiera al comprador revender el vehículo;
- denegar la garantía de importaciones paralelas;
- intentar beneficiarse de las diferencias entre las normas de seguridad, al negarse a suministrar manuales en la lengua del importador.

Por consiguiente, los contratos de distribución celebrados por Ford en estas circunstancias constituían una clara infracción de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85.

(9) OJ L 20, 28.01.1993, pág. 1.

<T3>

B. Abuso de posición dominante

<T6>

a) British Midland/Aer Lingus

216. Tras la presentación de una denuncia por British Midland, la Comisión comprobó que Aer Lingus había abusado de su posición dominante al resolver su acuerdo de interlínea con British Midland. La Comisión impuso a Aer Lingus una multa de 750 000 ecus y le ordenó que restableciera su relación de interlínea con British Midland durante un periodo limitado¹.

Aer Lingus ocupa una posición dominante en la ruta Londres-Dublín. Cuando British Midland anunció en 1989 su intención de competir en esa ruta con Aer Lingus, esta última puso fin a su relación de interlínea con British Midland. De este modo, los pasajeros con billetes de British Midland no podían acceder a los vuelos de Aer Lingus y las agencias de viajes no podían emitir billetes combinados con vuelos de ambas compañías.

Al suprimir el sistema interlínea, los vuelos de British Midland resultaron menos atractivos para los viajeros -sobre todo para los ejecutivos que prefieren billetes totalmente flexibles, aunque su precio sea superior- y las agencias de viajes. Al suprimir la relación de interlínea, Aer Lingus

¹ Véase el Vigésimo Informe sobre la política de competencia, puntos 73 a 76. El sistema interlínea se basa fundamentalmente en un acuerdo de la IATA en virtud del cual la mayor parte de las compañías aéreas del mundo autorizan a los demás signatarios a vender sus servicios. Por consiguiente, las agencias de viaje pueden ofrecer a los pasajeros un único billete que da acceso a los servicios de diferentes transportistas (y permite, por ejemplo, hacer el viaje de ida en un vuelo de la compañía que expide el billete y el viaje de vuelta en un vuelo de otra compañía que realiza la misma ruta, o proseguir el viaje hacia lugares a los que la compañía que expide el billete no vuela).

Además, las compañías se autorizan mutuamente a modificar los billetes, lo que permite a los pasajeros cambiar las reservas, los itinerarios o las compañías, una vez expedido el billete. Para ello, es necesario, en principio, el consentimiento de la compañía cuyo nombre figura en el billete para el sector considerado (ratificación), pero la mayor parte de las compañías han aceptado que esta norma no se aplique en la práctica.

Por consiguiente, el sistema interlínea es beneficioso para las compañías, las agencias de viajes y los pasajeros; permite expedir billetes para viajes con diversas conexiones y hace posible una utilización flexible de dichos billetes, con un mínimo de restricciones. Representa una parte sustancial del transporte aéreo mundial y resulta especialmente beneficioso para quienes efectúan viajes de negocios.

obstaculizó la competencia de British Midland durante el periodo inicial de su presencia en esta ruta con un número creciente de vuelos. Esta última empresa se vio privada de ingresos sustanciales y obligada a cubrir costes más elevados para hacer frente a la situación.

217. La Comisión llegó a la conclusión de que Aer Lingus había infringido las condiciones por las que se rige la participación en las consultas sobre tarifas para que sean compatibles con el artículo 85 del tratado CEE. La exención por categoría² aplicable establece que las compañías que negocian las tarifas con sus competidores deberán establecer un sistema de interlínea con todas las demás compañías que cubren rutas intraeuropeas.

218. Esta decisión pone de manifiesto la determinación de la Comisión de intervenir cuando las compañías aéreas que gozan de una posición dominante intenten impedir la aparición o el mantenimiento de la competencia. En una época de liberalización del transporte aéreo europeo, las compañías que deseen aprovechar las nuevas oportunidades han de disponer de posibilidades equitativas para competir con los transportistas consolidados.

Las compañías aéreas que se encuentran en una posición dominante no pueden penalizar esta competencia ni privar a los competidores de las ventajas concedidas tradicionalmente a todas las demás compañías aéreas, y han de competir únicamente con sus propios méritos.

Por consiguiente, la Comisión concluyó que Aer Lingus debía restablecer su relación de interlínea con British Midland. Con todo, la Comisión aceptó que los nuevos competidores no pueden basarse indefinidamente en la frecuencia de vuelo y los servicios prestados por las demás empresas, sino que ha de estimularse la creación de vuelos y servicios propios. Por lo tanto, la duración de la obligación de prestar servicios de interlínea puede limitarse al período imprescindible para que un competidor se introduzca en el mercado. Habida cuenta de que habían transcurrido tres años desde que British Midland comenzó a prestar sus nuevos servicios, en la decisión se limitó la obligación de prestar servicios de interlínea a dos años a partir de la fecha de la misma, limitación que será objeto de revisión conforme evolucione la competencia en dicha ruta.

² Artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2671/88 de la Comisión de 26 de julio de 1988, DO L 239 de 30 de agosto de 1988, sustituido por el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 8491/90 de la Comisión de 5 de diciembre de 1990, DO L 10 de 15 de enero de 1991.

<T6>

b) B&I/Sealink, Holyhead

219. Tras la denuncia presentada por B&I (empresa irlandesa de transporte por transbordador), la Comisión concluyó que existían indicios de que Sealink (una empresa británica de transporte por transbordador que es también la autoridad gestora del puerto de Holyhead, en Gales) había abusado de su posición dominante en infracción de lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado CEE. En su calidad de autoridad del puerto de Holyhead, Sealink autorizó modificaciones de los horarios de salida de sus propios transbordadores que podrían haber perjudicado gravemente a B&I. La Comisión impuso medidas provisionales contra Sealink, que le obligaron a modificar en parte sus horarios de salida. En este sentido, es importante señalar que un puerto, aeropuerto o cualquier otra instalación, incluso si no constituye una parte substancial del mercado común, puede considerarse como tal siempre que el acceso en condiciones razonables a dicha instalación sea indispensable para la explotación de una línea de transporte la cual resulta esencial para la aplicación del artículo 86 del tratado de la CEE. La Comisión recuerda que, en el asunto British Midland/Aer Lingus (citado anteriormente), se tuvo en consideración la ruta en su conjunto y no el aeropuerto de Heathrow de forma aislada.

Sealink y B&I utilizan distintos amarraderos en Holyhead; el de B&I se encuentra a la entrada del puerto. Debido a las limitaciones de éste, cada vez que un barco de Sealink pasa junto a un buque de B&I que está amarrado, sube el nivel de agua en el puerto. Por ello, B&I se ve obligado a desconectar la plataforma por razones de seguridad y se interrumpen las operaciones de carga y descarga del buque.

En octubre de 1991, Sealink informó a B&I de que proyectaba introducir nuevos horarios el 9 de enero de 1992, lo que implicaba que pasarían dos barcos junto al transbordador de B&I fondeado en el amarradero. Con los horarios anteriores, tan sólo pasaba un barco junto al transbordador de B&I mientras éste realizaba las operaciones de carga. B&I solicitó a la Comisión que adoptara medidas provisionales para impedir la aplicación de los nuevos horarios de Sealink, alegando que sus servicios resultarían gravemente afectados por la reducción del tiempo disponible para llevar a cabo las operaciones de carga y descarga.

La Comisión consideró que una empresa que es a la vez propietaria y usuaria de instalaciones imprescindibles -en este caso, un puerto- no puede imponer a sus competidores condiciones de acceso menos favorables que las que establece para sus propios servicios. Esta consecuencia del artículo 86 resulta de importancia vital en relación con la liberalización, que plantea periódicamente el problema del acceso al mercado de nuevos competidores. El 11 de junio de 1992, la Comisión adoptó una decisión en la que obligaba a Sealink a volver a los horarios iniciales o a fijar un nuevo horario que no implicara el paso de dos buques junto a un transbordador de B&I durante las operaciones de carga. El objetivo de estas medidas provisionales era evitar que se causaran daños irreparables a B&I mientras la Comisión proseguía con el examen del asunto, por lo que la duración de dichas medidas se limitó a la temporada alta de verano (27 de septiembre de 1992), o hasta la fecha en que entrara en vigor un horario establecido de común acuerdo por ambas partes. A continuación, las partes llegaron a un acuerdo, que notificaron a la Comisión el 8 de julio de 1992. Como consecuencia del mismo, Sealink retiró la solicitud de suspensión y anulación de la decisión que había presentado ante el Tribunal de Primera Instancia.

<T6>

c. Gillette/Wilkinson Sword

220. En virtud de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE, la Comisión adoptó una decisión³ por la que se obligó a Gillette, grupo americano de maquinillas de afeitar, a deshacerse de su participación en Eemland, sociedad matriz de Wilkinson Sword y principal competidor de Gillette en el mercado de productos de afeitado mecánico. Asimismo, Gillette deberá reasignar a Eemland las actividades de Wilkinson Sword en todos los países de la AELC, así como en la antigua República Democrática Alemana, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Turquía y la antigua Yugoslavia. Gillette dispone de un plazo determinado a partir de la adopción de la decisión para proceder al abandono de su participación y a la reasignación de actividades.

Gillette ocupa una posición dominante en el mercado de los productos mecánicos de afeitado de la Comunidad, que constituye un mercado oligopolístico en el que la cuota conjunta de Gillette y Wilkinson ascendía aproximadamente al 85%. La decisión observa que la participación de Gillette en Wilkinson Sword, su principal competidor en la Comunidad, constituye un abuso de su posición dominante. Gillette, que había adquirido todas las actividades de Wilkinson antes de verse obligada a cederlas, tenía también una participación sustancial en Eemland, habiéndose convertido igualmente en uno de sus principales acreedores. Pese a no adquirir numerosos derechos habituales de los accionistas minoritarios, Gillette se hizo con derechos y opciones de compra y de conversión en Eemland, lo que llevó a la Comisión a la conclusión de que Gillette estaría en condiciones de ejercer cierta influencia en la política comercial de Eemland. La modificación de la estructura del mercado provocada por los vínculos establecidos entre Gillette y Eemland debilitaría la competencia. Por consiguiente, la participación de Gillette en esta operación constituía un abuso de su posición dominante.

Además, los acuerdos entre Gillette y Eemland relativos a la separación geográfica de la marca comercial Wilkinson Sword entre la Comunidad y los países vecinos harían inevitable la cooperación comercial entre los propietarios respectivos de la marca. Entre las partes existen igualmente acuerdos de suministro, en virtud de los cuales Gillette obtiene de Eemland productos de la marca Wilkinson Sword para venderlos fuera de la Comunidad, lo que constituiría otro factor de cooperación.

3 Decisión de 10 de noviembre de 1992, sin publicar.
IP(92)909 de 11.11.1992.

<T3> C. Control de operaciones de concentración

221. La aplicación de la normativa sobre control de operaciones de concentración permitió este año aclarar nuevos aspectos. Guiada por su política de transparencia, la Comisión considera conveniente ofrecer una panorámica detallada de las decisiones adoptadas en 1992.

222. El análisis de un asunto exige plantearse dos cuestiones. En primer lugar, debe determinarse si la operación notificada está comprendida en el ámbito de aplicación del Reglamento; seguidamente, hay que verificar si es compatible con el mercado común, esto es, comprobar si crea o refuerza una posición dominante que obstaculice de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común.

<T4> §1. Ámbito de aplicación

<T5> 1. Dimensión comunitaria (artículo 1)

223. La Comisión continuó aplicando el principio ya sentado de considerar esencial la sustancia económica de la operación más que aceptar la forma jurídica elegida. En el asunto Eucom/Digital, se había notificado la creación de una nueva empresa bajo control conjunto de Digital y Eucom. Sin embargo, Eucom es una sociedad holding que desarrolla servicios específicos de red de valor añadido en cooperación con otros socios o invirtiendo en empresas ya en activo. Se trata de una empresa en participación entre France Télécom y Deutsche Bundespost Telekom. Por consiguiente, la Comisión prescindió de Eucom y consideró empresas afectadas en el sentido del artículo 1 a sus dos sociedades matrices, cuyo volumen de negocios, y no el de Eucom, fue el que se tuvo en cuenta para determinar si la concentración tenía dimensión comunitaria.

<T5> 2. Cálculo de los umbrales de volumen de negocios (artículo 5)

224. El Reglamento sólo es de aplicación si las empresas afectadas tienen un volumen de negocios determinado. En el apartado 3 del artículo 5 hay una serie de reglas especiales para calcular el equivalente del volumen de

negocios cuando se trata de entidades de crédito y otras entidades financieras, así como compañías de seguros. En el asunto Torras/Sarrió, la Comisión llegó a la conclusión de que la compra de títulos de interés fijo, que formaba parte de las actividades inversoras de Kuwait Investment Office, debía considerarse un medio de ofrecer crédito a terceros. En consecuencia, dichos títulos constituían préstamos y anticipos según dispone el apartado 3 del artículo 5 y, por tanto, debían contabilizarse en el cálculo del volumen de negocios. Por otro lado, en el asunto GECC/Avis, se señaló que el apartado 3 del artículo 5 no extiende sus efectos a las operaciones de arrendamiento operativo con arreglo a las cuales Avis presta todo tipo de servicios de alquiler contractual de vehículos. Estas operaciones, en las cuales el riesgo de la propiedad corresponde al arrendador y la propiedad no se trasmite al arrendatario al término del plazo de arrendamiento, deben distinguirse de las de arrendamiento financiero, cuyos efectos son fundamentalmente los de un préstamo. En cuanto a los préstamos interbancarios, en el asunto Hong Kong & Shanghai Bank/Midland Bank la Comisión decidió que los préstamos y anticipos deben atribuirse geográficamente al país en el que esté situada la sucursal prestataria del banco, aun cuando para su análisis de riesgos, que constituye el núcleo de toda operación crediticia, los bancos se basan en el lugar de constitución del banco prestatario. Se presume que la localidad en la que se encuentre la sucursal del banco que recibe el préstamo será el lugar en que se haga uso del mismo.

225. El párrafo segundo del apartado 2 del artículo 5 establece que, si dos personas naturales o empresas realizan dos o más operaciones en el plazo de dos años, dichas operaciones deben considerarse, a efectos del cálculo del volumen de negocios, como una única concentración nacida en la fecha de la última transacción. Este precepto se aplicó por primera vez en el asunto Volvo/Lex(2). Volvo había adquirido los activos de explotación de una filial irlandesa de Lex después de haberse hecho anteriormente con los activos de su filial británica⁽¹⁾.

<T5> 3. Definición de operación de concentración (artículo 3)

226. La Comisión ha continuado perfilando la definición de operación de concentración. En concreto, la Comisión ha sido muy consciente de la

(1) Véase Volvo/Lex, decisión de 21.5.1992 y Volvo/Lex(2), decisión de 3.9.1992.

necesidad de clarificar la distinción entre empresas en participación que suponen concentración, a las que se aplica el Reglamento en la materia, y aquellas que sólo tienen efectos de cooperación, que deben analizarse a la luz de los artículos 85 y 86 del Tratado⁽²⁾. Existe concentración cuando una empresa asume el control exclusivo de otra o de una empresa en participación que anteriormente controlaba conjuntamente con otra; o cuando varias empresas adquieren conjuntamente el control de otra o deciden crear una nueva entidad.

<T6>

a) Control exclusivo

227. La adquisición de más de la mitad del capital de una sociedad suele constituir el medio para hacerse con el control exclusivo de la misma. No obstante, cabe en lo posible que un accionista minoritario ejerza el control exclusivo. En el asunto CCIE/GTE, la empresa adquirente obtuvo sólo el 19% de los derechos de voto de la otra empresa, junto con un puesto permanente en su consejo de administración y la facultad de nombrar al presidente y director ejecutivo. El consejero designado por la empresa adquirente ejerce un derecho de veto sobre todas las decisiones relevantes de la otra, por lo que se dedujo que la primera podía ejercer un control exclusivo sobre la segunda.

228. En el asunto ABB/Brel, ABB ejercía un control exclusivo sobre Brel, empresa que antes controlaba conjuntamente. Se produjo, pues, un cambio de la forma de control que, según la práctica habitual⁽³⁾, se consideró constitutivo de concentración. El mismo principio se siguió en la decisión Solvay-Laporte/Interox, al considerarse que la división de una empresa en participación daba lugar a dos operaciones de concentración. Cada empresa matriz se hacía cargo de una parte concreta de las actividades bajo control común, por lo que asumían un control exclusivo sobre ella. Tal fue la conclusión de la Comisión, pese a que la operación se regía por un acuerdo global relativo a la escisión de una única empresa (la empresa en participación). El resultado jurídico y económico de la operación es que dos empresas independientes pasan de ejercer un control común a ejercer un control exclusivo sobre dos conjuntos de activos y productos. La Comisión puso de manifiesto en su decisión que pueden darse situaciones en las que la división de una empresa entre sus propietarios constituya una operación que se

(2) Véase la Comunicación sobre empresas en participación cooperativas y concentrativas, DO C 203 del 14.8.1990, p 10.

(3) Véase ICI/Tioxide, Vigésimo Informe sobre la política de competencia, punto 149.

considere de forma unitaria⁽⁴⁾.

229. En el asunto Mannesmann/Hoesch, varias operaciones se consideraron una única concentración. Las partes agruparon sus actividades relativas a los tubos de acero de precisión en una empresa en participación a la que cedieron las líneas existentes, adquiriendo Mannesmann una participación del 50% en una filial de Hoesch. Esta última transmitió además a Mannesmann la propiedad de una de sus filiales. Dado que todas estas operaciones corrían a cargo de las mismas partes y giraban en torno a los mismos segmentos de un sector y que cada operación constituía una faceta de un acuerdo global entre ellas para reestructurar sus actividades en el campo de los tubos de precisión, se consideró que había una única concentración.

<T6>

b) Control conjunto

230. El supuesto de control conjunto más común se da cuando dos empresas controlan la mitad del capital en acciones de una empresa en participación y no existe acuerdo de la junta de accionistas que confiera el control a una de ellas. De existir dicho acuerdo, puede darse control conjunto aunque las participaciones sean desiguales. En el asunto Thomas Cook/LTU/West LB, los dos accionistas poseían, respectivamente, un 9% y un 10% de las acciones de Thomas Cook, pero llegaron a un acuerdo según el cual era preciso el consentimiento de ambas partes para adoptar toda decisión estratégica que afectase a la empresa en participación, lo que permitió a la Comisión concluir que ésta se encontraba bajo control conjunto. Del mismo modo, en el asunto Eucom/Digital, las participaciones se repartían a razón de 74,9%/25,1%, pero con un acuerdo que establecía el control conjunto de la empresa⁽⁵⁾. En cambio, un reparto del 59,5%/40,5% en el asunto Pepsico/General Mills no permitía al accionista minoritario ejercer el control conjunto. Naturalmente, el control conjunto puede corresponder a más de dos accionistas⁽⁶⁾.

Estos supuestos deben distinguirse de aquellos en los que existe un cambio de alianzas entre los responsables de los procesos decisorios, como ocurrió en

(4) Véase Campsa, XXI Informe sobre la política de competencia, p. 352.

(5) Véanse también: Ahold/Jerónimo Martins, Air France/Sabena, British Airways/TAT, Ericsson/Ascom, Linde/Fiat, Northern Telecom/Matra y Rhône-Poulenc/SNIA.

(6) Véase Avesta/British Steel/NCC/AGA/Alex Johnson.

Eureko y Kolpe-Tabacalera/Elosúa. Aunque esta cuestión no era decisiva en ninguno de estos asuntos, los cambios de alianzas no son habituales, por regla general, cuando existe un mecanismo o procedimiento de control conjunto.

Cuando existe una empresa en participación cuyo control cambia de manos, como sucedió en el asunto James River/Rayne, con la llegada de un nuevo accionista que sustituye a uno anterior, la operación adquiere carácter de concentración, dado que el recién llegado asume el control conjunto.

<T6> c) Empresa en participación que supone concentración

Las dos condiciones que deben cumplirse para que la empresa en participación suponga concentración, a tenor del párrafo segundo del apartado 2 del artículo 3, son que aquélla desempeñe con carácter permanente las funciones de una entidad económica independiente y que no implique la coordinación de la actuación competitiva de las partes entre sí o entre ambas y la empresa en participación. A continuación ofrecemos ejemplos de aplicación práctica de ambas condiciones. En caso de que no se cumplan, la empresa en participación no se considera una nueva competidora, sino más bien el instrumento de cooperación de dos empresas, por lo que debe aplicarse el artículo 85 del Tratado CEE.

<T6> i) Empresa en participación de pleno derecho
y de carácter permanente

El asunto Elf Atochem/Rohm & Haas giraba en torno a dos sociedades que habían creado una nueva empresa en participación a la que cedieron sus actividades de fabricación de cristal acrílico. La operación se calificó de concentración porque la empresa en participación constituía una entidad económica autónoma por los siguientes motivos:

- la empresa en participación recibió los recursos materiales y humanos necesarios para la fabricación y venta del producto y la construcción de una nueva fábrica debía comenzar poco después;
- las empresas matrices concedieron a la empresa en participación licencias exclusivas e irrevocables sobre todos los derechos de propiedad industrial precisos para la fabricación del producto;

- dicha empresa contaría con su propio centro de investigación y desarrollo;
- la empresa dispondría de una red de distribución propia;
- se garantizaría el suministro de materias primas, pero aquélla sería libre de elegir sus proveedores;
- el acuerdo tendría una vigencia de 99 años.

Frente a ello, en la decisión Flachglas/Vegla, la Comisión concluyó que la empresa en participación propuesta para el reciclado de desechos de cristal no actuaría en el futuro como comprador o vendedor independiente en el mercado, sino que se limitaría a desempeñar una función auxiliar para sus empresas matrices. Dado que no daba lugar a una entidad económica independiente, la operación no constituía fusión.

<T6>

ii) Falta de coordinación

Si las empresas matrices que constituyen la empresa en participación interrumpen toda actividad en sus mercados y dejan de ser competidoras reales o potenciales mutuas o de dicha empresa, lo normal es que no exista coordinación de la actuación competitiva y la operación pueda considerarse concentración. Así, en el asunto Péchiney/Viag, ambas matrices cedieron a la empresa en participación sus líneas de actividad de alambre con núcleo, incluidos los medios de producción, con lo que resultaba muy improbable que volvieran a acceder a este mercado; por consiguiente, la operación constituía concentración. Del mismo modo, en el asunto Saab/Ericsson, ambas partes habían mancomunado sus actividades aeronáuticas en la empresa en participación, abandonando el mercado de forma definitiva. En el asunto Ahold/Jerónimo Martins, relativo a la venta al por menor de productos alimenticios en Portugal, Ahold, una de las empresas matrices, conservaba un elevado número de centros de venta en otros mercados geográficos (Países Bajos y Estados Unidos), pero no en territorio portugués. La Comisión llegó a la conclusión de que, al no existir interacción entre los diferentes mercados geográficos, no había riesgo de que Ahold y la empresa en participación coordinasen su actuación competitiva en el mercado portugués de la venta al por menor de productos alimenticios. Además, tampoco había indicios de que las partes fueran a acceder por su cuenta a este mercado en el futuro y su acuerdo para mantenerse al margen del mercado portugués, salvo por lo que afectaba a la empresa en participación, ponía aún más de manifiesto su

intención de retirarse de forma permanente de dicho mercado⁽⁷⁾. Por consiguiente, la operación se consideró concentración.

Una actividad limitada y poco significativa de las empresas matrices en el mismo mercado geográfico y de productos que la empresa en participación no suele bastar para que pueda hablarse de coordinación y, por tanto, no excluye la aplicación del Reglamento⁽⁸⁾. La Comisión tiene asimismo que analizar las posibles relaciones verticales entre las partes y los eventuales efectos externos sobre los mercados que se reservan las empresas matrices. En el asunto James River/Rayne, la empresa en participación actuaba en el mercado del papel de seda y James River conservaba algunas filiales de pequeñas dimensiones en la Comunidad, ocupadas en la fabricación de papel para imprenta y escritorio, y una participación del 50% en otra empresa común que fabrica productos de mesa (vasos y platos de papel), conservando Rayne para sí una empresa de fabricación de material de embalaje. La Comisión estimó improbable que la escasa presencia de las partes en mercados adyacentes produjese una concertación de sus estrategias de mercado en el sector del papel. En el asunto Saab/Ericsson, se concluyó que no se producirían efectos externos apreciables en el mercado aeronáutico que pudieran atribuirse a la empresa en participación, aun cuando las empresas matrices permanecían en activo en los sectores de la electrónica y la defensa. Las relaciones verticales fueron objeto de examen en la decisión Volvo/Atlas, pues la empresa en participación vendía entre el 5% y el 11% de sus productos a las empresas matrices a precios de mercado, pero como estas ventas representan menos del 0,05% y 0,5% de las compras de Volvo y Atlas, respectivamente, se consideró que dichas relaciones eran de nula transcendencia.

La Comisión ha considerado en algunos casos en los que una de las empresas matrices continúa desarrollando una presencia activa en el mismo mercado que la empresa en participación e interviene en la dirección de la misma, que la operación debe calificarse de concentración. En tales casos, no procede centrarse en la posibilidad de que exista coordinación de la actuación de la empresa matriz y la empresa en participación, ya que ambas mantienen su independencia. Así, en el asunto Linde/Fiat, se creó una empresa en participación en el segmento de las carretillas elevadoras y el equipo para almacenes, pero se consideró muy

(7) Véanse también Ericsson/Ascom y Thomas Cook/LTU/West LB.

(8) Véase Del Monte/Royal Foods/Anglo-American.

improbable que Fiat volviese a introducirse en los mercados de la empresa en participación, pues no resultaría económicamente razonable hacerlo. Con todo, Linde continúa en activo en ellos y asumirá la responsabilidad global de trazar su estrategia comercial y gestionar las actividades diarias de la empresa en participación, ya que cuenta con la pericia y la experiencia necesarias para hacerlo. Así, Linde y dicha empresa coexisten en el mismo mercado de productos y también en el mismo mercado geográfico, pero vista la influencia decisiva que la primera ejercería sobre la segunda, la operación se consideró como concentración.

En el asunto Ericsson/Kolbe, las partes establecieron una empresa en participación en el campo de los sistemas de transmisión pública digital. Kolbe cedió todas sus actividades en este terreno a la empresa en participación, con la que Ericsson continuará compitiendo, pues no piensa retirarse de dicho mercado. La Comisión estimó que Ericsson asumirá una responsabilidad industrial genérica sobre tal empresa y que los intereses de Kolbe respecto a la misma pasarán con el tiempo a ser financieros más que comerciales. En consecuencia, no parece haber margen para la coordinación de la actuación de unas empresas que permanecen independientes, en el sentido del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento, por lo que se consideró que la operación constituía una concentración.⁽⁹⁾

La Comisión examinó también otras operaciones de creación de empresas en participación que no consideró comprendidas en el ámbito de aplicación del Reglamento, ya que su objeto o efecto era el de coordinar la actuación de las sociedades afectadas que, en la mayoría de los casos, continuaban siendo competidoras reales o potenciales entre sí y con la empresa en participación. Así, en el asunto Sunrise, la Comisión decidió que el acuerdo permitiría coordinar las actividades de venta de espacio publicitario televisivo entre las cadenas regionales y entre éstas y la empresa en participación que habían creado. Incluso en el nivel regional inferior, el acuerdo vinculaba entre sí a las principales cadenas comerciales de la región de Londres.

En el asunto Herba/IRR, las partes habían establecido una empresa en participación para el cultivo y venta de arroz. Una de ellas continúa compitiendo con la empresa en participación en el mercado del arroz, pero la

(9) Véanse asimismo Air France/Sabena, British Airways/TAT, Ericsson/Ascom, Fortis/La Caixa y Northern Telecom/Matra.

otra, IRR, carece de intereses en el sector. No obstante, IRR forma parte del grupo Ferruzzi, que tiene importantes intereses en el sector alimentario, al que resulta relativamente fácil acceder, por lo que se le consideraba un competidor potencial de la empresa en participación y de Herba, motivo por el cual se llegó a la conclusión de que aquélla no estaba comprendida en el ámbito de aplicación del Reglamento⁽¹⁰⁾.

En el asunto BSN-Nestlé/Cokoladovny, la Comisión examinó el riesgo de coordinación vertical entre las empresas matrices y la empresa en participación. BSN, importante fabricante de galletas, y Nestlé, que ocupa una posición destacada entre los productores de chocolate, adquirieron el control conjunto de Cokoladovny, empresa que fabrica y comercializa en Checoslovaquia galletas glaseadas de chocolate y dulces de chocolate. La Comisión tuvo en cuenta la similaridad de los productos afectados y las perspectivas de apertura de los mercados comunitarios y de Europa Central y Oriental, concluyendo que no podía descartarse que las partes terminasen coordinando su actuación competitiva con la de la empresa en participación, por lo que la operación quedaba al margen del Reglamento de operaciones de concentración.

(10) Véanse asimismo Eureko, Koipe-Tabacalera/Elosúa y VTG/BPTL.

<T4> §2. Evaluación de las operaciones de concentración (artículo 2)

231. Una vez que la operación se ha definido como concentración a tenor del Reglamento, es preciso analizar su compatibilidad con el mercado común. Suele tratarse de un análisis en tres fases: determinación del mercado de productos afectado, delimitación del mercado geográfico de referencia y juicio de compatibilidad con el mercado común, con especial atención a la posible aparición de una posición dominante. Los mercados de productos y geográfico de referencia establecen el marco en el que analizar el potencial de mercado de la nueva entidad. La Comisión suele dejar abierta la precisión del mercado de productos o geográfico de referencia si se comprueba que ni siquiera partiendo de la definición de mercado más reducida posible se crea o refuerza posición dominante alguna.

<T5> 1. Determinación del mercado de productos afectado

232. Las diversas decisiones adoptadas ponen de manifiesto que la Comisión ha aplicado dos criterios básicos para determinar el mercado de productos afectado: sustituibilidad y condiciones de competencia.

<T6> a) Sustituibilidad

233. La Comisión ha recurrido al criterio "clásico" de sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda, según el cual un mercado de productos abarca "todos aquellos productos que el consumidor considera intercambiables o sustituibles entre sí debido a las características, precios y uso previsto de los mismos". En la decisión Du Pont/ICI, la Comisión concluyó que existe un mercado diferenciado de las fibras de nylon frente a cualesquiera otras a efectos de fabricación de alfombras, dadas las características superiores de estas fibras y su precio, netamente superior. Asimismo, en el asunto Nestlé/Perrier, la Comisión estimó que el mercado de las aguas minerales era distinto del de los refrescos, debido a las notorias diferencias en cuanto al consumo y los precios corrientes y pasados, pese a apreciarse una

sustituibilidad limitada por lo que respecta a su funcionalidad⁽¹¹⁾.

234. La Comisión ha analizado asimismo las consecuencias de la sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta, en concreto, si los proveedores están en condiciones de orientar sus actividades de producción hacia el sector del producto de que se trata.

En algunos casos, sobre todo en Du Pont/ICI y Nestlé/Perrier, la Comisión se ha basado en la falta de sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta, junto con la misma carencia desde el de la demanda, para demostrar la existencia de un mercado de productos restringido.

En otros casos, la Comisión ha analizado supuestos de sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta, pero no desde el de los consumidores (demanda). En el asunto Torras/Sarrió, se consideró que el papel cuché constituía un mercado independiente del resto debido a las escasas posibilidades de sustitución desde el punto de vista de la demanda, aun cuando a los fabricantes les resulta relativamente fácil pasar de uno a otro⁽¹²⁾ y éste es un dato de interés para analizar la supuesta posición dominante. No obstante, en el asunto Steetley/Tarmac, pese a la reducida sustituibilidad entre distintos tipos de ladrillos con respecto a su uso, la Comisión sostuvo que era pertinente distinguir entre mercados, porque los costes técnicos y de comercialización de los fabricantes en caso de que desearan cambiar de producción no serían significativos⁽¹³⁾.

<T6>

b) Condiciones de competencia

235. Con todo, hay productos técnicamente sustituibles entre sí que pueden considerarse pertenecientes a mercados distintos debido a las diferentes estructuras de oferta y demanda de los mismos; a la inversa, hay productos bastante heterogéneos que pueden considerarse de forma unitaria cuando se comercializan a través del mismo canal de distribución.

(11) Véanse asimismo Torras/Sarrió, Henkel/Nobel, Linde/Fiat y Air France/Sabena.

(12) Véase también Péchiney/Viag.

(13) Véanse también Elf Atochem/Rohm & Haas y Avesta/British Steel/NECC/AGA/Axel Johnson.

En la decisión Accor/Wagon-Lits, la Comisión señaló que los restaurantes de autopista constituían un mercado distinto de los demás tipos de restaurante dado que, por lo que respecta a la demanda, los clientes no son otros que los usuarios de las autopistas y, en cuanto a la oferta, las condiciones de explotación son bastante distintas⁽¹⁴⁾.

En el asunto Inchcape/IEP, la Comisión concluyó que el mercado de productos afectado era el de la distribución mayorista de vehículos de motor. Dado que las gamas de modelos de cada marca suelen distribuirse a través del mismo canal y abarcan distintos segmentos de mercado (automóviles grandes, medianos y pequeños), la Comisión estimó innecesario analizar los canales de distribución de cada segmento del mercado de productos de los vehículos distribuidos⁽¹⁵⁾

<T5> 2. Determinación del mercado geográfico de referencia

236. Los diversos mercados de productos examinados por la Comisión han resultado ser de dimensiones locales, nacionales, regionales, comunitarias y mundiales. La determinación del mercado geográfico de referencia en el que compiten los proveedores implica una valoración económica de carácter dinámico y que ha de tener en cuenta el efecto de la integración de mercados.

237. La Comisión define el mercado geográfico de referencia como "la zona en la que las partes afectadas desarrollan actividades de oferta y demanda de productos y servicios, en la que las condiciones de competencia son lo bastante homogéneas y que puede distinguirse de otras sobre todo porque las condiciones de competencia en ella prevalentes son sensiblemente distintas de las existentes en aquéllas".

En las decisiones adoptadas se hace hincapié en las características de oferta y demanda. El análisis de las condiciones de competencia en los mercados geográficos debe detenerse en los indicadores generales y otros factores que ejercen una posible influencia determinante en la configuración del mercado:

(14) Véanse también Virgin/EMI y Thomas Cook/LTU/West LB.

(15) Véase también Promodes/BRMC.

- distribución geográfica de las cuotas de mercado(16)
- distribución geográfica de los precios relativos(17)
- situación geográfica de los principales proveedores(18)
- pautas de transporte(19)
- importaciones/exportaciones transfronterizas(20)
- obstáculos de acceso (fiscales, técnicos, reglamentarios, culturales)(21)
- preferencias de los consumidores(22)
- costes de transporte(23)
- sistemas de distribución(24)
- diferenciación de productos (marcas)(25)
- efectos de los cambios previstos, por ejemplo, en las normas técnicas o reglamentarias(26).

238. En términos generales, cabe observar que la determinación del mercado geográfico se realizó en las citadas decisiones mediante algunos de dichos factores, o combinaciones concretas de los mismos.

239. Así, los costes de transporte o los sistemas de distribución fueron los factores decisivos para delimitar los mercados locales, como ocurrió en el asunto Steeley/Tarmac, en el que se concluyó que el mercado de ladrillos es local, ya que se trata de un producto pesado y voluminoso cuyo transporte representa un porcentaje significativo del precio total de venta. En el

(16) Véanse Solvay-Laporte/Interox, Péchiney/Viag y Nestlé/Perrier.

(17) Véanse Nestlé/Perrier, Solvay-Laporte/Interox y Generali/BCHA.

(18) Véanse Torras/Sarrió, Thomas Cook/LTU/West LB, LKinde/Fiat y Sextant/BGT-VDO.

(19) Véanse Steeley/Tarmac, Torras/Sarrió, Volvo/Atlas y Elf Atochem/Rohm & Haas.

(20) Véanse Nestlé/Perrier, Du Pont/ICI, Torras/Sarrió, Solvay-Laporte/Interox, Elf Atochem/Rohm & Haas y Rhône-Poulenc/SNIA.

(21) Véanse Du Pont/ICI, Elf Atochem/Rohm & Haas, Rhône-Poulenc/SNIA, Linde-Fiat, Volvo/Atlas, Accor/Wagon-Lits, Thomas Cook/LTU/West LB y Waste Management International plc/SAE.

(22) Véanse Nestlé/Perrier, Solvay-Laporte/Interox, BTR/Pirelli, Accor/Wagons-Lits, Promodes/BRMC, Thomas Cook/LTU/West LB, Generali/BCHA, Du Pont/ICI, Inchcape/IEP y Sextant/BGT-VDO.

(23) Véase Nestlé/Perrier, Steeley/Tarmac, Elf Atochem/Rohm & Haas, Du Pont/ICI, Torras/Sarrió, Volvo/Atlas, Péchiney/Viag, BTR/Pirelli y Waste Management International plc/SAE.

(24) Véase Nestlé/Perrier, Torras/Sarrió, Inchcape/IEP, Generali/BCHA, Promodes/BRMC y SPAR/Dansk Supermarket.

(25) Véase Nestlé-Perrier y Pepsico/General Mills.

(26) Véase Mannesmann/Hoesch.

asunto Promodes/BRMC, se estimó que el mercado geográfico de la distribución minorista de alimentos de gran consumo y productos afines era de carácter local, ya que los consumidores no se desplazan más allá de cierta distancia para adquirir tales productos⁽²⁷⁾. En el asunto Waste Management International plc/SAE, se consideró que el mercado de la eliminación de residuos no peligrosos probablemente era local dados los altos costes de transporte, sin olvidar las limitaciones legales nacionales y locales.

240. Los sistemas de distribución y los costes de transporte revisten asimismo gran importancia para delimitar mercados nacionales. En los asuntos Inchcape/IEP (alquiler y arrendamiento financiero de turismos) y Torras/Sarrió (distribución de papel), la imprescindible proximidad entre cliente y proveedor se interpretó como indicio de los mercados eran, como máximo, de carácter nacional⁽²⁸⁾. En el caso Nestlé/Perrier, el hecho de que el agua embotellada sea un producto de gran volumen y bajo valor que no admite costes de transporte sobre grandes distancias se contó entre los factores que limitaban el mercado geográfico al territorio francés, junto con el hecho de que la normativa vigente exige que el producto se embotele en el lugar de producción.

Otros factores que se han tenido en cuenta para delimitar mercados nacionales son los obstáculos de acceso, las preferencias de los consumidores y la diferenciación de productos (marcas nacionales). Así, en la decisión Accor/Wagon-Lits, se consideró que el mercado de referencia para los restaurantes de autopista era el francés, dadas las trabas normativas con que se enfrentan las empresas extranjeras para operar en el sector. En Nestlé/Perrier, la limitación del mercado al territorio francés se basó en las distintas preferencias de los consumidores de cada país en lo tocante al agua embotellada⁽²⁹⁾ y la existencia de marcas de agua embotellada arraigadas desde antaño se consideró asimismo indicativa de un mercado de ámbito nacional⁽³⁰⁾.

241. Diversas decisiones apuntaron a la existencia de mercados de ámbito

(27) Véase también SPAR/Dansk Supermarket y Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(28) Véase también Thomas Cook/LTU/West LB y Generali/BCHA.

(29) Véase también Thomas Cook/LTU/West LB, Accor/Wagon-Lits, Pepsico/General Mills y Generali/BCHA.

(30) Véase también Pepsico/General Mills.

comunitario, que normalmente se caracterizaban por mostrar una combinación de los siguientes factores:

- gran importancia de los intercambios intracomunitarios,
- existencia de grandes proveedores en diversos Estados miembros con cuotas de mercado significativas,
- variaciones de precios poco significativas entre Estados miembros,
- políticas de compra en toda Europa por parte de los consumidores,
- costes de transporte relativamente bajos,
- un comercio relativamente poco importante entre la Comunidad y el resto del mundo, junto con un arancel comunitario hacia el exterior.

Así, en el asunto Solvay-Laporte/Interox, la Comisión comprobó que los principales proveedores de persal contaban con cuotas significativas del mercado de diversos Estados miembros, que la interpenetración de mercados alcanzaba un nivel apreciable, que los grandes clientes seguían estrategias centralizadas de compras paneuropeas, que los precios experimentaban pocas variaciones entre los Estados miembros y que eran muy bajas las importaciones a la Comunidad, que aplicaba un arancel del 7% a las mismas⁽³¹⁾.

242. Al examinar el asunto Sextant/BGL-VDO, se comprobó la existencia de un mercado mundial del equipamiento de aviones civiles, dado que los mismos proveedores desarrollan sus actividades en todo el mundo y que los constructores aeronáuticos aplican una política de compras mundial.

243. Al analizar las condiciones de competencia de los mercados geográficos, la Comisión ha tenido en cuenta la evolución estructural prevista, en particular la posible desaparición de los obstáculos comerciales aún existentes. Este enfoque dinámico ha de equilibrarse examinando los posibles perjuicios para la competencia y los consumidores.

Así, en la decisión BRT-Pirelli, la Comisión sostuvo que hay un mercado comunitario de los componentes automovilísticos basados en el caucho, pese a que España aplica unos derechos de importación transitorios que se suprimirán a comienzos de 1993. Sin embargo, en Accor-Wagon Lits, la Comisión decidió que los efectos de la directiva comunitaria sobre contratación pública no

(31) Véanse asimismo Torras/Sarrió, Elf Atochem/Rohm & Haas, Péchiney/Viag, Volvo/Atlas, Linde/Fiat, Rhône-Poulenc/SNIA, BTR/Pirelli y Du Pont/ICI.

bastarían a corto plazo para justificar una definición de mercado geográfico mayor que el territorio francés en lo que respecta a los restaurantes de autopista. En el asunto Mannesmann/Hoesch, la Comisión señaló que la eficacia de la directiva antes citada aumentaría cuando se diese por concluido el proceso de armonización técnica en el terreno de los conductos de gas pero que, a corto plazo, el análisis de la concentración debía circunscribirse al mercado alemán⁽³²⁾.

<T5>

3. Juicio de compatibilidad

244. En 1992, la Comisión autorizó en la primera fase del procedimiento 47 operaciones previamente notificadas (decisiones según el art. 6(1)(b)). En cuatro casos, existían dudas fundadas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común, por lo que se inició el examen en profundidad que se conoce como procedimiento de la segunda fase. Algunas de las 47 operaciones⁽³³⁾ suscitaban graves dudas, por lo que sólo recibieron la aprobación correspondiente después de que las empresas afectadas se comprometieran de forma irrevocable y vinculante ante la Comisión a modificar las bases de la fusión de forma que pudiera juzgarse compatible con el mercado común. En la segunda fase no se adoptó ninguna decisión de prohibición. La Comisión autorizó [1] operación⁽³⁴⁾ sin supeditar su decisión a condición u obligación alguna (decisión conforme al art. 8(2), párrafo 1). En otros tres casos, la Comisión concluyó que la fusión daría lugar a una posición dominante. Posición dominante también existía en los asuntos Accor/Wagon-Lits (servicios de restauración en las autopistas francesas), Nestlé-Perrier (venta de agua embotellada en Francia) y Du Pont/ICI (venta de fibras de nylon para alfombras en la CEE). Sin embargo, estas posiciones dominantes desaparecieron al modificarse el plan de concentración previsto, lo que permitió a la Comisión adoptar una declaración de compatibilidad sujeta a determinadas condiciones y obligaciones (decisiones conforme al art. 8(2), párrafo 2). En un caso (Siemens/Philips), las partes renunciaron a la operación tras haberse iniciado el procedimiento.

245. En el asunto Nestlé/Perrier, la Comisión interpretó por primera vez que

(32) Véase asimismo ABB/Brel.

(33) Véanse Grand Metropolitan/Cinzano, Ifint/Exor, Elf Aquitaine/Minol, Air France/Sabena y British Airways/TAT.

(34) Véase Mannesmann/Hoesch.

el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de operaciones de concentración abarca tanto la posición dominante singular como la oligopolística conjunta. Esta interpretación que se basa en que el principio de que la letra f) del artículo 3 del Tratado CEE y el precepto antes citado tienen como fin el mantenimiento de una competencia efectiva. En efecto, el ejercicio de un poder de mercado por parte de una empresa que actúe por su cuenta o por parte de varias que actúen de forma conjunta, pero en ambos casos con una independencia significativa respecto de otros competidores o los consumidores, supone un obstáculo importante para la competencia efectiva. La no aplicación del Reglamento a las posiciones dominantes oligopolísticas constituiría una laguna en una normativa como la del Tratado, uno de cuyos objetivos fundamentales es mantener en todo momento la competencia efectiva para no poner en peligro el correcto funcionamiento del mercado común.

246. En su examen de las fusiones, la Comisión sigue un procedimiento en cuatro fases, ya tradicional:

- (i) posición de mercado de la empresa surgida de la fusión (cuota de mercado y otros factores de ventaja sobre la competencia);
- (ii) estructura de la oferta (fortaleza de los demás competidores en activo);
- (iii) estructura de la demanda (poder de compra de los clientes);
- (iv) competencia potencial (posibilidades de acceso al mercado por primera vez o por parte de fabricantes de productos afines, o bien expansión de capacidad por parte de otros competidores en activo).

247. Para analizar la posición dominante singular, la cuota de mercado de la empresa surgida de la fusión es un factor importante, pero no decisivo. La importancia de la cuota de mercado varía en función de la estructura de mercado en relación con la oferta, la demanda y la competencia potencial. En 1992, la mayor cuota aceptada al conceder una autorización fue del 48% en toda la Comunidad y del 79% en un Estado miembro. La cuota más baja que daba lugar a una posición dominante fue del 43% en la CEE y del 53% en un Estado miembro.

248. En el análisis de las posiciones dominantes oligopolísticas, las cuotas de mercado son importantes para determinar el grado de concentración del mismo, lo que constituye un importante factor para comprobar si, en

combinación con las demás circunstancias y condiciones del mercado, puede darse un ejercicio de un poder de mercado conjunto por parte de la empresa surgida de la operación y un reducido número de otras.

249. La Comisión examina asimismo la evolución de las cuotas de mercado hasta el momento y la probable en el futuro. La fortaleza de la empresa surgida de la fusión varía según su cuota de mercado aumente, se mantenga estable, disminuya⁽³⁵⁾ o sea incierta, por ejemplo, debido a la magnitud de los contratos o a una política de compras diversificada entre dos o tres fuentes de abastecimiento⁽³⁶⁾. La fortaleza de la empresa aumenta o disminuye también en proporción directa a la diferencia entre su cuota de mercado y la de su competidor más próximo. Del mismo modo, cuanto más cercano, en términos de capacidad competitiva (productos idénticos, calidad similar o superior, precios inferiores, alto volumen de ventas) se encuentre el competidor que se elimina, mayores son la reducción de la competencia y el aumento del potencial de la empresa⁽³⁷⁾.

250. Este análisis no debe tampoco pasar por alto otras ventajas y desventajas competitivas de tal empresa fusionada en relación con el resto de la competencia, por ejemplo: la fortaleza financiera⁽³⁸⁾, las economías de escala⁽³⁹⁾, otras ventajas en cuanto a costes⁽⁴⁰⁾, gama de productos⁽⁴¹⁾, acceso a la tecnología⁽⁴²⁾, situación en cuanto a calidad y tecnología⁽⁴³⁾, imagen de marca derivada de la reputación aquilatada y un considerable esfuerzo publicitario⁽⁴⁴⁾, la integración vertical⁽⁴⁵⁾, etc. Sin que estos factores deban contabilizarse siempre en el saldo negativo de la empresa, debe tenerse en cuenta la posibilidad de que contribuyan a crear barreras que dificulten el acceso de otros competidores y, por consiguiente, refuercen la fortaleza de mercado de la empresa surgida de la concentración. En caso contrario, y si los obstáculos son de poca entidad, las ventajas competitivas

(35) Véanse SPAR/Dansk Supermarket, Torras/Sarrió, Accor/Wagon-Lits, Péchiney/Viag y Elf Aquitaine/Minol.

(36) Véase ABB/BREL y Du Pont/ICI.

(37) Véanse Du Pont/ICI y Nestlé/Perrier.

(38) Véanse Accor/Wagon-Lits y Laporte/Interox.

(39) Véase Accor/Wagon-Lits.

(40) Véase Du Pont/ICI.

(41) Véanse Nestlé/Perrier, Du Pont/ICI.

(42) Véase Laporte/Interox.

(43) Véase Du Pont/ICI.

(44) Véanse Nestlé/Perrier y Du Pont/ICI.

(45) Véase Du Pont/ICI.

tienen a fomentar la competencia, cuya presión obliga a dicha empresa a trasladar a los consumidores una parte equitativa de los beneficios resultantes.

251. Los tres factores que pueden suponer un contrapeso al concentrar en la empresa surgida de la fusión las presiones competitivas son el conjunto de las demás empresas competidoras en activo, el poder de compra y el potencial de competencia. Todas las decisiones adoptadas en 1992 llevaron consigo un examen pormenorizado de dichos factores, que se pondrán adecuadamente de relieve en el resumen que a continuación presentamos de los asuntos más importantes. En concreto, se pasará revista a siete asuntos; en tres de ellos no se creaba una posición dominante y en otros cuatro sí, fuera oligopolística o singular.

<T6> Asuntos en los que no se creaba posición dominante

<T7> THORN EMI/VIRGIN (primera fase)

252. Se trataba de la absorción de la empresa discográfica Virgin por parte de Thorn EMI, una de las cinco principales compañías discográficas del mundo. Los efectos más significativos de la operación se harían sentir en los mercados de las grabaciones y ediciones musicales.

Dada la cuota de mercado de la empresa surgida y la existencia de otros competidores importantes, la operación no planteaba problema alguno de posición dominante singular. No obstante, las características estructurales del mercado de las grabaciones musicales (un 90% de música pop) podían apuntar a una situación de posición dominante oligopolística entre las cinco grandes compañías discográficas, a saber, Thorn EMI, Sony, Polygram, Warner y Bertelsmann (BMG). Para examinar la cuestión, la Comisión analizó la intensidad de la competencia real y potencial entre dichas compañías y la competencia real y potencial procedente del exterior⁽⁴⁶⁾.

En cuanto a la competencia entre las cinco grandes empresas, la Comisión sopesó los siguientes factores:

(46) Véanse también Henkel/Nobel y Linde/Fiat.

- Por un lado:

- * El elevado nivel de concentración anterior a la operación: estas empresas controlaban el 77% del mercado de la CEE en conjunto y entre un 70%-80% de cada Estado miembro. La fusión incrementaba el grado de concentración hasta un 83% en la CEE y el 95% en los Estados miembros.
- * Las cuotas de mercado de las empresas eran bastante semejantes.
- * Dichas cuotas de mercado habían permanecido estables en los últimos años, pero la cuota de mercado combinada del colectivo había aumentado en detrimento de las compañías de menor tamaño.
- * Habían concluido diversos acuerdos de cooperación sobre recopilaciones, distribución, registro electrónico de pedidos y distribución mayorista a grandes establecimientos ("rack jobbing").

- Por otro lado:

- * El mercado de grabaciones musicales se caracteriza por su carácter heterogéneo y el breve ciclo de vida de sus productos, las constantes oscilaciones de las preferencias de los consumidores y por el hecho de que disponer de los artistas y de los discos de éxito es más importante para que las empresas obtengan beneficios, que conseguir la lealtad de los consumidores hacia el sello discográfico de que se trate.
- * Los principales parámetros de competencia en el mercado discográfico son la promoción publicitaria de discos y el lanzamiento de una gran variedad de artistas y grabaciones, así como el fichaje de nuevos artistas para hacer frente a la demanda derivada de los cambios constantes en los gustos y las modas musicales. Así, el margen para la competencia de precios parece ser reducido.
- * La Comisión examinó asimismo la actuación seguida anteriormente en el mercado por los principales protagonistas y no llegó a la conclusión de que el funcionamiento del mercado fuera contrario a la competencia.

En cuanto a la competencia externa al oligopolio, la Comisión llegó a las siguientes conclusiones:

- Los competidores de menor tamaño carecían de catálogos compuestos de una variedad de títulos tan amplia como los grandes sellos discográficos, lo que proporciona a éstos una fuente de ingresos que les permite realizar

mayores inversiones y asumir mayores riesgos al contratar nuevos artistas. Sólo las grandes empresas pueden competir por los artistas de renombre.

- Durante los cinco últimos años, muchas han sido las empresas que han accedido por primera vez al mercado discográfico de la CEE, pero ninguna de ellas ha adquirido una posición relevante. Una de las grandes, MCA, ha emprendido actividades propias en el Reino Unido, Irlanda y Alemania.
- La industria discográfica ha crecido notablemente en valor (alrededor de un 10% anual) y en volumen desde la aparición del disco compacto, y se espera que la tasa de crecimiento persista, al menos en lo que al valor se refiere.

Basándose en estos factores, sobre todo en la naturaleza de los productos y los parámetros de competencia en el mercado afectado, la Comisión decidió que el aumento del grado de concentración derivado de la fusión no daría por sí solo lugar a una disminución perceptible de la competencia en el mercado.

<T7>

RHÔNE POULENC/SNIA (primera fase)

253. Rhône Poulenc y SNIA crearon una empresa en participación para englobar todas sus actividades relativas a las fibras para alfombras y aplicaciones textiles e industriales.

En el terreno de las fibras para alfombras, la cuota de mercado combinada de la empresa en participación en la CEE (inferior al 25%) y las de otros dos competidores (Du Pont e ICI), que eran de magnitud similar a la de aquella, descartaron a ojos de la Comisión la creación de una posición dominante singular. No obstante, como las tres principales empresas controlaban aproximadamente el 66% del mercado comunitario de las fibras para alfombras, la Comisión analizó asimismo la posible creación de una posición dominante oligopolística. La Comisión resolvió que la estructura del mercado hacía muy improbable que la interdependencia oligopolística resultase en una actuación paralela de las empresas, y ello por los siguientes motivos:

- existencia de una gran variedad de productos diferenciados;
- importancia de la innovación y desarrollo de nuevos productos para satisfacer las demandas específicas de los fabricantes de alfombras;

- posición desigual de las tres empresas principales: Du Pont e ICI disfrutaban de ventajas competitivas muy claras en I+D, gama de productos y reputación por calidad.

Debido a semejante estructura de mercado, era improbable que se diera interdependencia oligopolística entre las tres empresas principales.

En el campo de las fibras para aplicaciones textiles e industriales, la empresa en participación conseguiría, en ambos ámbitos de actividad, una cuota de mercado importante en la CEE (entre el 40% y el 50%). Con todo, en ambos mercados seguiría habiendo al menos un fuerte competidor con una cuota entre el 20% y el 30%. Es más, la competencia potencial en forma de sustitución de productos era muy importante en ambos mercados. Los fabricantes de fibras para alfombra hacen uso de la misma tecnología básica que los productores de fibras textiles e industriales. Para comenzar a producir estas últimas y abandonar las primeras haría falta muy poco tiempo (menos de un día) y ello tendría un coste muy reducido. Así, un incremento de precio de las fibras textiles o industriales por parte de la empresa surgida de la fusión podría dar lugar a una rápida sustitución de productos, por lo que aquél resultaría infructuoso. Por consiguiente, la fusión no creaba una posición dominante singular; la posición dominante oligopolística fue descartada por las mismas razones que en el caso de las fibras para alfombras.

<T7>

MANNESMANN/HOESCH (segunda fase)

254. Mannesmann y Hoesch crearon dos empresas en participación, una para sus actividades de tubos de precisión y otra para los tubos no de precisión. El problema de competencia se planteó en el sector alemán de los conductos de gas, mercado geográfico de referencia del que las partes poseían una cuota muy elevada (más del 70%).

La cuota de mercado del competidor más próximo era inferior al 15% y la de los demás competidores inferior al 5%. Sin embargo, entre dichos competidores se contaban importantes empresas siderúrgicas, como Klöckner, Hoogovens, Ilva, British Steel y Usinor Sacilor. La empresa surgida de la fusión carecía de ventajas competitivas significativas en relación con estas grandes

empresas europeas.

La demanda estaba bastante fragmentada pero la elevada cuota de mercado de la empresa surgida de la fusión supone para los grandes clientes, como las empresas alemanas de suministro de gas, un incentivo para buscar fuentes de aprovisionamiento alternativas entre los grandes proveedores europeos. Dichas empresas deben también respetar lo prevenido en la directiva sobre contratación pública, en vigor a partir del 1 de enero de 1993, que les obliga a convocar licitaciones públicas y abiertas.

El acceso al mercado alemán de conductos de gas es, hoy por hoy, muy difícil debido a los obstáculos legales y técnicos derivados de las diferentes especificaciones. Sin embargo, se consideró que los incentivos para un mayor acceso en el futuro o para una mayor participación de las empresas europeas en el mercado alemán son de peso, sobre todo por los motivos siguientes:

- un elevado exceso de capacidad de tubos de acero en toda Europa,
- una demanda muy elevada en el mercado alemán,
- entrada en vigor de la Directiva sobre contratación pública el 1.1.1993, seguida de una armonización técnica progresiva,
- los competidores potenciales, esto es, Ilva, British Steel y Usinor Sacilor se cuentan entre las principales empresas del sector del acero y ya están en activo en mercados alemanes adyacentes, habiendo obtenido la homologación pertinente para parte de su gama de productos,
- el acceso al mercado no lleva consigo costes iniciales de mucha consideración.

Se apreciaban circunstancias especiales en virtud de las cuales la Comisión consideró un plazo de tiempo superior al de otros casos para examinar los efectos de la competencia potencial. Aun cuando la armonización a escala europea de las normas técnicas no se logrará antes de 1996, la Comisión concluyó que los proveedores de acero comunitarios podrían hacer frente a los cambios estructurales progresivos que produciría la aplicación de la Directiva sobre contratación pública en 1993, con la armonización de normas consiguiente. Ante tal estado de cosas, la Comisión consideró muy probable que la competencia potencial de empresas europeas produzca efectos apreciables en el mercado alemán antes de que culmine el proceso de armonización.

A la vista de todo ello, la Comisión estimó que, aun cuando había indicios muy claros de que la operación daría lugar en un principio a una posición dominante, esta última sólo subsistiría durante un breve período de tiempo debido a la probabilidad de que los nuevos competidores fueran minando rápidamente la situación de la empresa surgida de la fusión dentro del mercado alemán de los conductos de acero para gas.

Este asunto pone de manifiesto la importancia de la dinámica del mercado único, cuyo efecto será el de incrementar de forma notable la competencia potencial, factor que no debe perderse de vista antes de emitir un juicio sobre una posición dominante.

<T6> b) Asuntos que daban lugar a una posición dominante singular u oligopolística

<T7> ACCOR/WAGONS-LITS (segunda fase)

255. Este asunto giraba en torno a una oferta pública presentada por Accor, grupo empresarial francés del sector de la hostelería, para hacerse con la totalidad de las acciones de Wagons-Lits, grupo belga del sector de la hostelería y el turismo. Tras la concentración, Accor pasaba a ocupar una posición dominante sólo en el sector de los restaurantes de autopistas franceses, compuesto por dos mercados, el de los restaurantes en sentido estricto y el de los servicios de pequeña hostelería ("croissanteries" y comidas ligeras).

256. La operación habría supuesto un aumento de la cuota de mercado de Accor por encima del 80% en los servicios de hostelería en sentido estricto y por encima del 60% en los demás. No era previsible que estas cuotas de mercado fueran a disminuir en un futuro próximo debido al limitado número de establecimientos de autopista y la larga duración del permiso de que disfrutaban. Accor habría disfrutado también de una fortaleza financiera muy superior a la de sus competidores y habría aumentado su poder de compra y su red de establecimientos en las autopistas francesas.

Los competidores eran de dimensiones mucho más reducidas, sus redes eran más dispersas y sus cuotas de mercado no superaban en ningún caso el 5%.

Los obstáculos de acceso son de gran entidad: requisitos legales de establecimiento, larga duración de los permisos, una pesada carga administrativa para las pequeñas empresas, reducido número de autopistas, incertidumbre sobre el desarrollo de la red de autopistas francesas y dificultad para las empresas extranjeras para penetrar en el mercado de este país.

Accor aducía que la operación contribuía al progreso técnico y económico, sobre todo merced a la modernización de determinadas actividades. En respuesta a sus argumentos, la Comisión señaló que:

- las alegaciones de Accor eran poco precisas,
- la eventual eficiencia resultante de la operación podría desaparecer debido al aumento de costes derivado de las mayores dimensiones de la empresa surgida de la fusión,
- el supuesto progreso técnico y económico, de haberlo, podría obtenerse por otros medios y
- la posición dominante de Accor era tan palpable que carecería de incentivos para trasladar a los consumidores la supuesta eficiencia económica.

Todos estos elementos indujeron a la Comisión a considerar que la nueva empresa ocuparía una posición dominante, según lo previsto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento, en los servicios de hostelería en las autopistas francesas.

Ello no obstante, Accor se comprometió ante la Comisión a desprenderse de todas las líneas de actividad de Wagons-Lits en el sector de la hostelería en las autopistas francesas. Así, Accor modificó su plan original para no obtener nuevas cuotas de los mercados afectados y, por consiguiente, la Comisión declaró la concentración compatible con el mercado común, decisión supeditada a la obligación de efectuar determinadas enajenaciones en un plazo de tiempo y bajo condiciones específicas.

<T7>

NESTLÉ/PERRIER (segunda fase)

257. El asunto se originó tras la oferta pública de la empresa suiza Nestlé para adquirir el 100% de las acciones de Perrier, principal proveedor de agua mineral del mercado francés, con varias marcas de reconocido prestigio. La oferta de Nestlé contaba con el apoyo de BSN, el segundo proveedor del mercado francés de agua embotellada, y antes de su presentación, Nestlé había concedido a BSN una opción irrevocable para la compra de Volvic, una de las principales fuentes de Perrier, en caso de que Nestlé se hiciera con esta última. La compra de Perrier por parte de Nestlé eliminaba del mercado francés a uno de sus principales proveedores de agua embotellada y permitía a Nestlé y BSN, segundo y tercer proveedor de dicho mercado, repartirse las actividades de Perrier en el mismo.

Dada la opción que se había concedido a BSN, la Comisión analizó la compra de Perrier desde una doble óptica: la situación que se plantearía si Volvic no pasaba a manos de BSN y el supuesto contrario, llegándose a la conclusión de que, si Volvic permanecía en manos de Nestlé, la operación de compra de Perrier crearía una posición dominante singular, mientras que si BSN compraba Volvic, la fusión crearía una posición dominante oligopolística ocupada conjuntamente por Nestlé y BSN.

Sin la venta de Volvic a BSN, Nestlé habría adquirido el poder de actuar por su cuenta con una independencia apreciable respecto de sus competidores y clientes en el mercado francés del agua embotellada, y ello por las siguientes razones:

- hubiera adquirido el principal proveedor del mercado francés que controla claramente las principales reservas, realiza los mayores volúmenes de ventas y es propietaria de la mayor cartera de marcas conocidas,
- poseería una cuota de mercado combinada superior al 50% en valor y volumen del total del mercado francés del agua embotellada, superando en más del doble a la cuota de su competidor más próximo (BSN),
- el único proveedor a escala nacional restante, BSN, experimentaba problemas de capacidad a medio y largo plazo que limitaban sus posibilidades de hacer frente a un aumento de la demanda en el futuro,
- los demás proveedores eran pequeñas empresas regionales que no podían

- reducir sustancialmente el margen de manobra de Nestlé,
- el poder de compra de los minoristas y mayoristas era limitado por su gran dependencia de las marcas conocidas en manos de Nestlé,
 - no había indicios de que las empresas que pudieran acceder al mercado francés de forma rápida y efectiva estuvieran en condiciones de entablar una competencia de precios con Nestlé.

Con la venta de Volvic a BSN, esta última y Nestlé podrían actuar conjuntamente con una independencia apreciable de sus competidores y clientes en el mercado francés del agua embotellada. Antes de llegar a tal conclusión, la Comisión examinó la competencia real y probable en el futuro entre Nestlé y BSN y la que se les pudiera plantear desde fuera del grupo.

En cuanto a la competencia entre Nestlé y BSN, la Comisión analizó los siguientes factores:

- (a) el grado de concentración muy importante existente en el mercado francés: dos proveedores, cuyas cuotas de mercado combinadas habían permanecido relativamente estables durante los últimos cinco años, controlarían el 94,1% del mercado de todas las aguas minerales;
- (b) la reducción de la cifra de proveedores nacionales de tres a tan sólo dos (duopolio);
- (c) tras la concentración, estos dos proveedores nacionales contarían con una capacidad y unas cuotas de mercado similares: un duopolio simétrico que ofrecía fuertes incentivos para aumentar al máximo los beneficios mediante acciones paralelas contrarias a la competencia;
- (d) debido a la baja elasticidad cruzada de precios de la demanda de las aguas minerales nacionales que disfrutaban de una gran lealtad por parte de los consumidores y las aguas locales, no era probable que un incremento de precio pequeño pero significativo (por ejemplo, un 5%) provocara pérdidas en volumen que contrarrestasen los resultados del mismo. Había, pues, incentivos para que Nestlé y BSN decidieran en común mantener los precios altos o incrementarlos, dado que ello les permitiría mantener sus beneficios e ingresos o incluso aumentarlos; las propias Perrier, Nestlé y BSN habían admitido ya esta posibilidad, pues llevaban al menos desde 1987 aumentando de forma paralela sus precios en términos reales y nominales (paralelismo de precios en el pasado). Había indicios palpables de que los precios de las aguas de las tres empresas

- se hallaban a un nivel muy elevado y supracompetitivo;
- (e) ni Nestlé ni BSN disfrutaban de ventajas de costes significativas que les ofrecieran incentivo alguno para entablar una competencia resuelta entre sí;
 - (f) no cabía esperar en el mercado del agua embotellada ningún avance tecnológico importante que pudiera socavar rápidamente las posiciones de mercado ya consolidadas y reducir la interdependencia entre los dos principales proveedores introduciendo una competencia efectiva sobre parámetros distintos del mero precio;
 - (g) la reacción conjunta de Nestlé y BSN a la oferta del grupo Agnelli y el acuerdo entre ellas para repartirse Perrier (con venta de Volvic a BSN) demostraban a las claras una política de cooperación más que de competencia en el mercado francés;
 - (h) un mercado muy transparente: se daban diversas prácticas que permitían a las empresas seguir y controlar la situación de las otras en el mercado.

Por todo ello, la Comisión concluyó que, ya antes de la operación, el mercado francés se caracterizaba por un oligopolio restringido de tres proveedores entre los cuales la competencia de precios estaba muy atenuada, por lo que la eliminación de Perrier aumentaba enormemente la probabilidad de que Nestlé y BSN emprendieran una actuación paralela contraria a la competencia.

En cuanto a la competencia procedente de fuera del duopolio Nestlé/BSN, la Comisión llegó a las siguientes conclusiones:

- (a) las importaciones en el mercado francés eran desdeñables (entre el 1%-2%);
- (b) los proveedores locales de agua no podían ofrecer, al menos a corto plazo, una competencia significativa;
- (c) los minoristas y mayoristas disfrutaban de cierto poder de compra debido a sus volúmenes, pero sólo hasta cierto punto y no en todos los casos. Más aún, este dato quedaba contrarrestado por una dependencia de las marcas conocidas de Nestlé y BSN que se había cimentado con los años;
- (d) existían obstáculos significativos y riesgos para acceder al mercado francés, entre ellos los siguientes:
 - un crecimiento moderado en comparación con otros mercados de la CEE,
 - un mercado maduro en cuanto al número de marcas y productos;
 - dificultad para introducir nuevas marcas en los establecimientos

- minoristas,
- los proveedores establecidos conceden descuentos por volumen que alcanzan a toda su gama de productos, estrategia que dificulta el acceso de nuevas empresas al mercado, ya que se verían obligadas a ofrecer descuentos muy superiores para conseguir que los minoristas pusieran a la venta sus productos,
 - la considerable reputación de las marcas conocidas de Perrier, BSN y Nestlé,
 - el lanzamiento de una marca nueva es caro, laborioso y arriesgado: si se fracasa se pierde toda la inversión y, además, los recién llegados no pueden recuperar los costes con los volúmenes de ventas corrientes,
 - sólo puede accederse de forma eficaz al mercado mediante la compra de un manantial conocido, lo que resultaba casi imposible debido a la compra de Perrier por parte de Nestlé y BSN,
 - Nestlé y BSN habían llevado a cabo acciones disuasorias conjuntas frente a posibles nuevos competidores al oponerse de forma combinada a la oferta pública del grupo Agnelli y al decidir repartirse Perrier.

Teniendo todo esto en cuenta, la Comisión concluyó que no existía un potencial de competencia externa de la suficiente entidad, subrayando que ello hubiera exigido que se pudiera y se fuera a acceder al mercado con unos precios y un volumen que limitasen rápida y efectivamente los incrementos de precio o impidiesen el mantenimiento de un precio supracompetitivo. El acceso al mercado tendría que producirse en un plazo que, por su brevedad, disuadiere a las empresas afectadas de explotar su fortaleza⁽⁴⁷⁾.

Con una estructura de mercado como la descrita, la Comisión resolvió que la concentración entre Nestlé y Perrier, seguida de la venta de Volvic a BSN, crearía una posición dominante oligopolística que permitiría a Nestlé y BSN aumentar al máximo los beneficios de forma conjunta y actuar en buena medida con independencia de otros competidores y clientes.

(47) Compárese con las conclusiones de la Decisión Aérospatiale-Alenia/de Havilland: "indicios palpables de que es muy probable que pronto se acceda al mercado." Véase también Accor/Wagon-Lits, servicios de hostelería en Alemania y España: acceso de una nueva empresa posible, probable y en condiciones de éxito.

Para evitar la decisión de prohibición, Nestlé se comprometió ante la Comisión a desprenderse de diversos manantiales y marcas cuya capacidad total ascendía a 3.000 millones de litros de agua. Esta capacidad representa aproximadamente el 20% del total previamente en manos de Nestlé, Perrier y BSN y la venta deberá hacerse a un comprador de acreditada solidez y que la Comisión deberá aprobar, de forma que surja así una empresa que pueda competir eficazmente con Nestlé y BSN en el mercado francés del agua mineral. A reserva del cumplimiento de esta condición, la Comisión declaró la operación compatible con el mercado común. Si la venta no se hace a un comprador de talla, la Comisión podrá revocar su decisión al amparo de la letra b) del apartado 5 del artículo 8.

<T7>

DU PONT/ICI (segunda fase)

258. El asunto se refería a la compra por parte de Du Pont, líder mundial de la industria del nylon, de las líneas de actividad con este producto de ICI, principal fabricante europeo de fibras de nylon. La operación sólo planteaba problemas de posición dominante en el campo de las fibras utilizadas para alfombras (mercado comunitario).

Tras la operación, la nueva entidad contaría con una cuota del mercado comunitario superior al 40%, aproximadamente el doble que su principal competidor, Rhône-Poulenc/SNIA. Du Pont e ICI disponían asimismo de otras ventajas competitivas, a saber:

- son las empresas líderes en calidad de productos y desarrollo tecnológico: venden fibras de marca de alta calidad;
- ambas empresas cuentan con una amplia gama de productos;
- ambas son fabricantes integradas de fibra de nylon;
- Du Pont es el fabricante mundial de costes más bajos y una de las principales empresas químicas del mundo.

ICI era el competidor más cercano de Du Pont, por lo que la concentración tendería a reducir considerablemente la competencia, sobre todo en el campo del desarrollo de productos.

Los competidores ya consolidados de Du Pont/ICI no abarcaban la gama de

fibras de ambas ni tampoco se esperaba que desarrollasen una gama más amplia de fibras de alta calidad antes de transcurrido un plazo considerable. No obstante, la diferenciación de productos es uno de los factores de competencia clave en este mercado.

Los clientes, fabricantes europeos de alfombras, seguían al parecer una estrategia de suministro diversificado para no depender de un único proveedor. A raíz de la concentración entre Du Pont e ICI, podría producirse un cambio de la demanda hacia otros proveedores. Algunos fabricantes habían asimismo iniciado una integración hacia abajo introduciéndose en la fabricación de fibras de nylon, lo que les ofrecía ciertas ventajas de compra⁽⁴⁸⁾.

En cuanto a la competencia potencial de nuevas empresas, las probabilidades eran muy reducidas. El sector se caracteriza por su exceso de capacidad: durante el último decenio no ha aparecido ninguna nueva empresa de entidad en el sector comunitario de las fibras de nylon, en el que más bien se aprecia un proceso de concentración con la desaparición de diversas empresas. Tampoco hay indicios de que las escasas importaciones del exterior de la Comunidad (menos de un 5%) vayan a aumentar en un futuro próximo. Con todo, existía cierta presión competitiva indirecta sobre la empresa surgida de la fusión derivada del precio al por menor de las alfombras fabricadas con otras fibras, en particular las de polipropileno.

En suma, la Comisión estimó que, pese a los leves problemas que las actividades de Rhône-Poulenc suponían para Du Pont y la posibilidad de los fabricantes de alfombras de dirigirse a otros proveedores, la operación reduciría considerablemente la competencia en cuanto al desarrollo de productos que había existido siempre entre Du Pont e ICI. Y dado que esta competencia es uno de los factores clave del mercado de referencia, la Comisión llegó a la conclusión de que era razonable suponer que, tras la operación, Du Pont ocuparía una posición tal que le permitiría actuar en buena medida con independencia de sus competidores y clientes.

Ante los reparos planteados por la Comisión, Du Pont se comprometió ante ésta a lo siguiente:

- mantener cierta capacidad en reserva y fabricar un máximo de 12 kt

(48) Véase asimismo BTR/Pirelli

anuales de fibra de nylon durante un período (prorrogable) de cinco años para una tercera empresa independiente pero fabricante asimismo de este tipo de fibras;

- ceder a dicha empresa un centro autónomo de investigación y desarrollo en la materia;
- conceder a dicha empresa una licencia exclusiva sobre la marca registrada "Timbrelle" de ICI, o bien cedérsela.

En opinión de la Comisión, las modificaciones introducidas en el plan de concentración original permitirían a la tercera empresa sustituir parcialmente a ICI como proveedor de fibras de calidad. La cesión del centro de investigación redundaría asimismo en una mejora de la competitividad de la empresa designada, sobre todo en cuanto a su gama y desarrollo de productos, lo que reduciría notablemente la probabilidad de que Du Pont pudiese determinar por su cuenta el grado de innovación y desarrollo de productos del mercado. Así, la Comisión autorizó la operación con la condición de que Du Pont cumpliera lo pactado.

<T7>

AIR FRANCE/SABENA

259. En este caso se ventilaba la adquisición del 37,58% de las acciones de SABENA por parte de AIR FRANCE, que pasaba a controlar dicha compañía aérea conjuntamente con el Estado belga. Los problemas de competencia se plantearon sólo respecto de determinadas rutas aéreas y de la creación de una base "radial" en el aeropuerto belga de Zaventem.

La operación hubiera generado un monopolio sobre tres rutas entre Bélgica y Francia: Bruselas-Lyon, Bruselas-Niza y Bruselas-París, monopolio que no se preveía fuera a tambalearse en el futuro próximo, y ello por los siguientes motivos:

- el estancamiento de la demanda, que dificulta la aparición de nuevos competidores, ya que precisarían un mínimo de frecuencias;
- la sólida posición de AIR FRANCE y SABENA en sus respectivos aeropuertos nacionales;
- en tal situación, resultaba difícil que la libertad de acceso prevista en el tercer paquete de medidas de liberalización del transporte aéreo

comunitario abriera paso a una competencia efectiva antes de transcurrido un plazo bastante amplio;

- la posible sustitución entre avión y tren en la ruta Bruselas-París es imperfecta y el TGV tardará bastante tiempo en influir en la situación.

La posición de AIR FRANCE/SABENA se vería si cabe reforzada merced a sus planes de poner en marcha un servicio de puente aéreo entre Bruselas y París y a la creación de una base radial en el aeropuerto de Zaventem que cubriría 75 destinos europeos. Ambos proyectos incrementarían el número de vuelos de Air/France y Sabena entre Bélgica y Francia y dificultarían aún más la aparición de nuevos competidores.

No obstante, las partes y los gobiernos francés y belga ofrecieron a la Comisión ciertas garantías que eliminaban el riesgo de creación de una posición dominante en las tres rutas afectadas:

- en cuanto a las rutas Bruselas-Lyon y Bruselas-Niza, una de las partes se retiraría de ellas en cuanto un competidor manifestase su interés por acceder a las mismas;
- en cuanto a la ruta Bruselas-París, se garantiza a otras compañías aéreas un número de vuelos igual al de Air France/Sabena, lo que podría conllevar una cesión de períodos horarios ("slots") de éstas a otras compañías. La retirada de Air France y Sabena de esta ruta es imposible, puesto que ello pondría en peligro la creación del servicio frecuente de ida y vuelta en la misma, lo que iría en detrimento de los consumidores.

La operación daba igualmente lugar a cuotas de mercado muy elevadas en determinadas rutas a Turquía y Hungría y en ciertas rutas en dirección a África. A todo ello se puso también remedio con el compromiso de abrir estas rutas a otras compañías, bien mediante un proceso de "designación múltiple" o reduciendo el número de vuelos de Air France y Sabena en beneficio de terceros.

Por último, la creación de una base radial en el aeropuerto de Zaventem podría haber dificultado el acceso a este aeropuerto por parte de otras compañías al reducir el número de períodos horarios y al impedir el uso del aeropuerto para este tipo de servicios a las líneas de la competencia. Para

evitar este resultado, las partes se han comprometido a limitar su cuota de "slots" en Zaventem a un porcentaje concreto, garantizando un 35% a la competencia. El Gobierno francés se comprometió además a crear servicios del mismo tipo en un aeropuerto que ofreciera ventajas similares al de Zaventem. Considerando las soluciones propuestas, la Comisión decidió autorizar la fusión en la primera fase.

<T4> §3. Restricciones accesorias a las operaciones de concentración

260. El párrafo segundo del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento 4064/89 del Consejo⁽⁴⁹⁾ prevé en su última frase que "la decisión mediante la cual la concentración se declare compatible con el mercado común abarcará asimismo las restricciones directamente relacionadas y necesarias para la realización de la concentración".

261. En la interpretación de la Comisión, esta disposición, que recoge los términos del vigésimo quinto considerando de introducción al Reglamento⁽⁵⁰⁾, puede hacerse extensiva a las decisiones por las cuales la Comisión declare la compatibilidad de la operación con el mercado común, tanto en la primera como en la segunda fase.

262. Por otro lado, el concepto de restricción accesorias ha dado lugar a una Comunicación de la Comisión⁽⁵¹⁾ en la que ésta, tras exponer los principios que rigen sus decisiones al respecto, señala cuáles son las "restricciones accesorias más comunes" que responden a lo previsto en el Reglamento por lo que respecta a las operaciones de transferencia de empresas, adquisición en común y creación de empresas en participación que suponen concentración. Todo ello es de gran importancia para las actividades de la Comisión en la materia.

263. Del estudio de las 51 decisiones adoptadas por la Comisión en el curso de 1992⁽⁵²⁾ se desprenden dos rasgos que caracterizan la práctica de la Comisión en materia de restricciones accesorias:

- Las operaciones que llevan consigo restricciones accesorias representan casi la mitad de las decisiones adoptadas. En efecto, 24 de las 51 decisiones exigieron un análisis de este tipo de restricciones.
- Todas las operaciones con restricciones accesorias se inscriben en alguna de las categorías establecidas en la Comunicación.

(49) DO L 395 de 30.12.1989, p.1

(50) DO L 395 de 30.12.1989, p.1

(51) DO C 203 de 14.8.1990, p.5

(52) Del 1.1.1992 al 31.12.1992

Sólo una decisión presenta particularidades desde este punto de vista⁽⁵³⁾. Se trataba de una operación de desintegración por la que una empresa se escindía en dos y que la Comisión dividió en dos operaciones distintas. Entre ellas, sólo la que afectaba a Solvay quedaba comprendida en el ámbito de aplicación del Reglamento, por lo que la Comisión decidió examinar las restricciones accesorias que afectaban a esta última operación.

En esta decisión, la Comisión se basa en lo dispuesto en el apartado III de la Comunicación, que se refiere a las operaciones de adquisición, calificando de restricciones accesorias a distintos tipos de acuerdos cuyo objeto es garantizar el valor de la adquisición con especial atención a su viabilidad. Se trata, en concreto, de diversos acuerdos de prestación de servicios, de compra y de suministro, de las cláusulas inhibitorias de la competencia durante un plazo de tres años y de las cláusulas para impedir la divulgación o utilización de derechos de propiedad industrial y de "know how" que afecten a las actividades que continuará desempeñando la otra parte. En este último supuesto, la Comisión acepta que el acuerdo pueda tener duración ilimitada.

La inmensa mayoría de las restricciones accesorias de las operaciones examinadas por la Comisión se encuadran en alguna de las categorías de "restricciones más comunes" señaladas en la Comunicación ya citada⁽⁵⁴⁾, como se pone de manifiesto en la clasificación que figura en el cuadro adjunto, realizada a partir de las 24 decisiones en las que se analiza algún tipo de restricción accesoria⁽⁵⁵⁾⁽⁵⁶⁾.

(53) Solvay-Laporte/Interlox, de 30.4.92.

(54) DO C 203 de 14.8.1990, p.5

(55) El total de restricciones accesorias (51) es diferente del número de decisiones en las que se analizan estas restricciones (24), porque en cada decisión se tratan varias restricciones.

(56) Los acuerdos que en una misma decisión se consideran restricciones accesorias y pueden encuadrarse en una misma categoría se contabilizan de forma unitaria.

	Prohib. comp.	Licencia prop. industr. comercial y "know how"	Compra y suministro	Otras
Cesión	6	6	4	7
Creación emp. en part.	14	6	6	2

Por lo que se refiere a las restricciones accesorias comprendidas en alguna de las categorías previstas en la Comunicación (esto es, 37 de 44), debe subrayarse que, en diversas ocasiones, la Comisión ha reconocido como tales a algunos acuerdos entre las partes sólo durante un plazo limitado, inferior al de su vigencia original. Así ha sucedido en los asuntos Inchcape/IEP (decisión de 21.1.1992), Thomas Cook/LTU/West LB (decisión de 14.7.1992) y GECC/Avis Lease (decisión de 15.7.1992).

264. Las decisiones relativas a restricciones accesorias que no pertenecen a ninguna de las categorías previstas en la Comunicación pueden clasificarse como sigue:

- En tres casos (Inchcape/IEP, Solvay-Laporte/Interox y BTR/Pirelli, este último con decisión de 17.8.1992), la Comisión aceptó considerar una cláusula de prohibición de captar trabajadores como restricción accesorias a una operación de concentración.
- En las decisiones Inchcape/IEP y Solvay-Laporte/Interox, la Comisión calificó asimismo de restricción accesorias a la prohibición impuesta al vendedor, por tiempo indefinido, de divulgar o utilizar los secretos comerciales relativos a la entidad vendida.
- En la decisión BTR/Pirelli, de 17.8.1992, la Comisión consideró restricción accesorias una cláusula por la que el vendedor se obligaba a no alterar sustancialmente las actividades de la entidad cedida entre la fecha de celebración del acuerdo y la de su puesta en práctica.

- En dos decisiones relativas al sector químico (Elf Atochem/Rohm & Haas, de 28.7.1992, y Rhône Poulenc/SNIA, de 10.8.1992), la Comisión aceptó unos contratos cuyo objeto era fijar las obligaciones recíprocas de las partes al quedar integrada la capacidad productiva de la empresa en participación en un complejo industrial propiedad de una de las partes. En el asunto Rhône Poulenc/SNIA, los contratos preveían la ocupación de determinados emplazamientos y la prestación de servicios materialmente vinculados a tal ocupación, lo que se consideró parte integrante de la operación de concentración.
- Esta solución se integra en el planteamiento general de la Comisión, que consiste en distinguir caso por caso las restricciones accesorias de las cláusulas contractuales que forman parte de los elementos constitutivos de la concentración. Así, en su decisión CCIE/GTE, de 25.9.1992, la Comisión calificó de elementos sustantivos e integrantes de la operación a una serie de contratos de préstamo, investigación y desarrollo y suministro que se analizaron conjuntamente con aquélla en virtud del artículo 2 del Reglamento.
- Finalmente, en la decisión British Airways/TAT, de 27.11.1992, la Comisión aceptó el uso de servicios informáticos comunes entre TAT y TAT E.A., así como la utilización de la marca TAR por parte de esta última. En efecto, tales acuerdos parecían necesarios para garantizar la viabilidad de la empresa en participación TAT E.A., antes bajo control exclusivo de TAT.

<T4> §4. Suspensión de las operaciones de concentración

En tres casos, la Comisión tuvo que adoptar una decisión conforme a los apartados 2 del artículo 7 y 2 del artículo 18 del Reglamento para prorrogar la suspensión de las operaciones notificadas hasta que se adoptara una decisión definitiva sobre el asunto⁽⁵⁷⁾. En otros casos, las partes aceptaron voluntaria e irrevocablemente suspender la operación hasta que la Comisión resolviese sobre el fondo del asunto.

En dos ocasiones la Comisión concedió una dispensa de los efectos suspensivos previstos en el apartado 1 del artículo 7 del Reglamento al amparo de lo prevenido en el apartado 4 del mismo artículo. En el asunto Nestlé/Perrier, Nestlé solicitó una dispensa respecto al ejercicio de los derechos de voto en la junta general ordinaria de Perrier, y la solicitud fue atendida en relación con tres resoluciones de alcance material y temporal limitado, dado que se referían sólo al ejercicio anterior.

En el asunto Elf Aquitaine-Thyssen/Minol, Elf Aquitaine, que proyectaba comprar la empresa Minol al Treuhandanstalt, presentó una petición en este sentido. En tanto la operación estaba pendiente, dicho instituto aceptó que Minol celebrase un acuerdo con Elf Aquitaine conforme al cual esta última colaboraría con el consejo de administración de Minol en la dirección de la empresa. Aunque la Comisión estimaba que este acuerdo representaba el inicio de la puesta en práctica de la operación, admitió la necesidad de colaboración y, por consiguiente, concedió la dispensa de la suspensión de concentración.

(57) Véanse Du Pont/ICI, Ifint/Exor y Nestlé/Perrier.

<T4> §5. Remisión a las autoridades competentes de los Estados miembros
(Artículo 9)

La Comisión recibió durante el año a examen tres comunicaciones de los Estados miembros conforme al artículo 9. Las autoridades del Reino Unido informaron a la Comisión de que la empresa en participación prevista entre Steetley/Tarmac podía crear o reforzar una posición dominante que dificultaría la competencia efectiva en el mercado local de ladrillos (o segmentos del mismo) del noreste y sudoeste de Inglaterra y en el mercado nacional de los azulejos de cerámica. La nueva empresa en participación hubiera acaparado cuotas muy elevadas de los mercados afectados, lo que hubiera erigido importantes obstáculos para acceder a los mismos. Por este motivo, la Comisión concluyó que, como los mercados de ladrillos son de carácter local y los problemas de competencia apreciados afectaban tan sólo al territorio británico, procedía remitir la cuestión a la instancia pertinente. En cuanto al mercado de azulejos, la Comisión decidió obrar de la misma manera, pues si bien el territorio afectado era el del Reino Unido, los flujos comerciales entre este país y el resto de Europa son tan escasos, por lo que al producto se refiere, que las consecuencias económicas de la operación se circunscribían materialmente al Reino Unido. La Comisión autorizó los restantes aspectos de la concentración en la primera fase del procedimiento.

En el asunto Mannesmann/Hoesch, las autoridades alemanas solicitaron el reenvío del caso, petición que modificaron para centrarse sólo en el mercado de los conductos de gas. La Comisión no tuvo que decidir sobre la materia, ya que adoptó oportunamente las medidas pertinentes (comunicación conforme al artículo 18) para ocuparse ella misma del asunto. Tras realizar ulteriores indagaciones, la Comisión despejó las dudas que había albergado en cuanto a la compatibilidad de la operación con el mercado común y la autorizó definitivamente en virtud del apartado 2 del artículo 8.

En el asunto Siemens/Philips, las autoridades alemanas se dirigieron a la Comisión con respecto al mercado de los cables de cobre para redes locales de abonados, cables de fibra óptica, cables de conmutación y cables de

comunicación de banda ancha. La Comisión resolvió iniciar una investigación detallada del asunto, ya en la segunda fase del procedimiento, pero a la postre las partes renunciaron a la operación, de modo que no fue preciso adoptar decisión alguna.

<T3> D. Normas sustantivas y procesales<T4> §1. Exenciones por categorías⁽¹⁾<T6> a. Reglamento por el que se modifican los reglamentos de exención

265. Las razones que llevaron a la Comisión a aprobar la Comunicación sobre las empresas en participación de naturaleza cooperativa motivaron igualmente la aprobación del Reglamento⁽²⁾ que modifica los Reglamentos (CEE) n^o 417/85, (CEE) n^o 418/85, (CEE) n^o 2349/84 y (CEE) n^o 556/89 de la Comisión con respecto a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de especialización⁽³⁾, de investigación y desarrollo⁽⁴⁾, de licencia de patentes⁽⁵⁾ y de licencia de conocimientos tecnológicos⁽⁶⁾ ("know-how").

En efecto, el Reglamento modificativo, junto con la Comunicación sobre empresas en participación de naturaleza cooperativa y el programa de aceleración de procedimientos, tiene por objeto facilitar la cooperación entre empresas y aproximar en la medida de lo posible el tratamiento de las empresas en participación de naturaleza cooperativa, desde el punto de vista del artículo 85 del Tratado, al de las empresas en participación de naturaleza concentrativa, a las que se aplica el Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas. Por tanto, el Reglamento de modificación amplía considerablemente el ámbito de aplicación de estos reglamentos de exención por categorías, haciendo extensiva tal exención a las empresas en participación. Los Reglamentos sobre acuerdos de especialización incluyen en la exención a las empresas en participación de naturaleza cooperativa que desempeñen las funciones de una empresa normal, incluidas las ventas. En el mismo sentido, los reglamentos sobre licencias de patentes y de conocimientos tecnológicos se aplicarán en adelante a las licencias concedidas por las empresas matrices a la empresa en participación para las

(1) Se incluye en el anexo el texto de todos los nuevos reglamentos.

(2) DO L 21 de 29.01.1993, p. 8.

(3) DO L 53 de 22.2.1985, p.1.

(4) DO L 53 de 22.2.1985, p.5.

(5) DO L 219 de 16.8.1984, p. 15

DO L 280 de 22.10.1985, p. 32 (rectificativo).

(6) DO L 61 de 4.3.1989, p. 1.

actividades comunes a ambas partes.

266. El citado Reglamento (CEE) no 417/85 se aplica principalmente a los contratos por los que varias empresas renuncian a la fabricación de determinados productos en favor de la nueva empresa en participación. Esta renuncia puede afectar a un producto que ya se fabrique o que vaya a serlo en el futuro. Tanto la creación de dicha empresa en participación como su actividad productora están exentas de la prohibición de acuerdos, siempre que la cuota de mercado acumulada por las empresas matrices no supere el 20%.

El Reglamento de exención se aplica asimismo a los acuerdos por los que las empresas matrices ceden a una empresa en participación la distribución de sus productos, aunque las condiciones son más estrictas en este caso. La cuota de mercado acumulado por las empresas afectadas no podrá superar un máximo del 10%. Además, es necesario que durante la vigencia del contrato las empresas matrices se retiren del mercado de producto de la empresa en participación, en el que no podrán desarrollar las actividades de fabricación o distribución.

La Comisión ha considerado conveniente ampliar las exenciones automáticas a los acuerdos de especialización entre empresas de determinadas dimensiones, y para ello ha elevado el requisito del volumen de negocios de 500 millones de ecus a 1 000 millones de ecus, vinculado al procedimiento de oposición, que se mantiene.

267. El Reglamento (CEE) no 418/85 establece una exención para las empresas en participación de investigación y desarrollo cuya actividad pueda incluir la común explotación de los resultados de dicha investigación. El concepto de explotación comprende la fabricación de productos nuevos o perfeccionados, así como la utilización de dichos productos, la comercialización de los productos resultantes de las actividades de investigación y desarrollo y la concesión de licencias de fabricación, utilización o distribución a terceras empresas.

Este Reglamento subordina asimismo a determinadas condiciones cuantitativas la exención de la prohibición de celebrar acuerdos. Se admite la cooperación entre empresas matrices por medio de una empresa en participación cuya actividad comprenda la investigación, desarrollo, fabricación y concesión de licencias, si la acumulación de cuotas de mercado no supera el 20% de éste.

En caso contrario, es decir, si las empresas matrices encargan a una empresa en participación la distribución de los productos contractuales, la exención por categorías exige que el máximo de cuotas de mercado acumuladas sea de un 10% en lugar del 20%.

268. El Reglamento (CEE) n^o 2349/84 se aplica asimismo a los acuerdos de concesión de licencias a la empresa en participación en la medida en que tales acuerdos se refieran a la actividad de esta última. Si las empresas matrices son competidoras, la exención por categorías sólo se aplicará en el caso de que la cuota de mercado acumulada no supere determinado límite máximo, que es del 20% si la empresa en participación sólo se encarga de la fabricación, y del 10% si lleva a cabo además la distribución de los productos cubiertos por la licencia. En virtud de este Reglamento, están exentas la concesión a la empresa en participación de licencias de fabricación o distribución exclusivas para un territorio dado, la protección del territorio concedido a la empresa en participación o reservado a uno de los fundadores contra la competencia activa o pasiva de su socio para todo el período de duración del contrato, y la protección geográfica concedida a la empresa en participación contra la competencia de otros licenciarios.

269. El Reglamento (CEE) n^o 556/89, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de licencia de conocimientos tecnológicos, incluye normas similares. La protección geográfica en las relaciones entre la empresa en participación y las empresas matrices se limita en este caso a diez años, a contar desde la fecha de celebración del primer acuerdo de licencia de conocimientos tecnológicos que afecte a territorios comunitarios. Esta fecha es asimismo la que determina el comienzo del plazo a partir del cual la empresa en participación puede gozar de protección contra la competencia activa (diez años) o pasiva (cinco años) de otros licenciarios.

270. Este reglamento modificativo se inscribe en la política global desarrollada en favor de las empresas en participación, junto con la aceleración de los procedimientos para algunas de ellas -las que implican transformaciones estructurales- y la Comunicación sobre el tratamiento de las empresas en participación de naturaleza cooperativa⁽⁷⁾. Gracias a ésta última y al Reglamento modificativo, todas las empresas en participación de

(7) Véase el punto 294 del presente Informe.

naturaleza cooperativa disfrutarán de una mayor seguridad jurídica. Además, aquellas que no puedan incluirse en el ámbito de aplicación de un reglamento de exención pero sean objeto de notificación, podrán hacer uso del procedimiento acelerado, si sus efectos son estructurales⁽⁸⁾.

(8) Véase el punto 122 del presente Informe.

<T6> b. Aplicación de los reglamentos de exención por categorías

<T7> Especialización, investigación y desarrollo

271. En 1992, la Comisión ha recibido únicamente una notificación en virtud del procedimiento de oposición previsto en el artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 418/85 relativo a los acuerdos de investigación y desarrollo⁽⁹⁾. El procedimiento se halla actualmente en curso.

Por lo que hace al Reglamento nº 417/85 sobre los acuerdos de especialización⁽¹⁰⁾, hasta la fecha se ha seguido utilizando muy poco el procedimiento de oposición previsto en el artículo 4. En 1992 no se ha recibido notificación alguna en virtud de este artículo.

<T7> Licencias de patentes y de conocimientos tecnológicos

272. En el período cubierto por el presente Informe, la Comisión ha recibido una notificación en la que las partes se acogían al procedimiento de oposición previsto en el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2349/84 sobre las licencias de patentes⁽¹¹⁾, así como una notificación en virtud del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 556/89 relativo a los acuerdos de conocimientos tecnológicos y de licencias mixtas de patentes y de conocimientos tecnológicos⁽¹²⁾.

En el primer caso, la Comisión no aceptó la solicitud de aplicación del procedimiento, ya que los datos presentados por las partes en su notificación eran incompletos y, sobre todo, no se señalaba a qué cláusulas del acuerdo debía aplicarse dicho procedimiento. En el segundo caso, no ha transcurrido aún el plazo de seis meses y se está realizando todavía el análisis del asunto.

Por otra parte, en dos de los casos notificados en 1991 en virtud del artículo 4 del Reglamento 556/89, las partes han modificado los acuerdos para hacerlos compatibles con el artículo 85, lo que ha permitido a la Comisión dar por terminado el procedimiento por medio de una carta

(9) DO L 53 de 22.2.1985.

(10) DO L 53 de 22.2.1985.

(11) DO L 219 de 16.8.1984; corrigendum DO L 280 de 22.10.1985.

(12) DO L 61 de 4.3.1989.

administrativa.

<T7>

Acuerdos de franquicia

273. Durante el año, la Comisión recibió dos solicitudes de aplicación del procedimiento de oposición previsto en el artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 4087/88⁽¹³⁾. En uno de los casos, la Comisión declaró que el procedimiento de oposición no era de aplicación, por causa, en primer lugar, de la existencia de una cláusula que se excluye explícitamente de la exención en el Reglamento -la imposibilidad de que el franquiciado determine los precios de venta de los productos objeto de franquicia- y, en segundo lugar, debido a que no se cumplía la condición prevista en el apartado a del artículo 4 del Reglamento, consistente en que el franquiciado debe ser libre de adquirir los productos a otros franquiciados o en otra red de distribuidores autorizados. El asunto se ha sometido al procedimiento previsto en el Reglamento nº 17. En el otro caso, la investigación se halla aún en curso.

(13) DO L 359 de 28.12.1988.

<T6> Exención por categorías en el sector de seguros

274. Haciendo uso de los poderes conferidos por el Consejo, la Comisión aprobó una exención por categorías en el sector de seguros, con el fin de facilitar determinadas formas de cooperación que estima justificadas en dicho sector.

El Reglamento del Consejo (CEE) nº 1534/91 de 31 de mayo de 1991⁽¹⁴⁾ faculta a la Comisión para eximir, mediante reglamento y de conformidad con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado, determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas en el sector de seguros, que tengan por objeto la cooperación en las siguientes materias:

- (a) establecimiento en común de tarifas de primas de riesgo basadas en estadísticas de siniestralidad determinadas colectivamente o en el número de siniestros;
- (b) establecimiento de las condiciones tipo de las pólizas;
- (c) cobertura en común de determinados tipos de riesgo;
- (d) liquidación de siniestros;
- (e) verificación y conformidad de los dispositivos de seguridad;
- (f) registros de los riesgos agravados y los correspondientes sistemas de información, siempre que la llevanza de dichos registros y la gestión de dicha información garanticen la confidencialidad.

275. La Comisión posee ya la experiencia suficiente para hacer uso de esta facultad con respecto a las categorías de acuerdos especificados en los puntos (a), (b), (c) y (e) de la lista anterior. En particular, ha adoptado Decisiones relativas a las recomendaciones sobre tarifas⁽¹⁵⁾, condiciones

(14) DO L 143 de 7.6.1991, p. 1.

(15) Decisiones de 5 de diciembre de 1984 en el asunto IV/30.307 Seguros contra incendios en Alemania, DO L 35, 7.2.1985, p. 20, y de 20 de diciembre de 1989 en el asunto IV/32.265 Concordato incendio, DO L 15, 19.1.1990, p. 25.

tipo de pólizas⁽¹⁶⁾ y consorcios de correaseguros⁽¹⁷⁾. La Comisión ha examinado un gran número de otros supuestos en las notificaciones sobre acuerdos recibidas, pero no ha adoptado aún su decisión definitiva al respecto. Igualmente, ha analizado los acuerdos relativos a la conformidad de dispositivos de seguridad vinculados con la concesión y condiciones de cobertura de seguros, en especial en relación con una petición presentada al Parlamento Europeo (n^o 783/90).

276. Con respecto a los acuerdos relacionados con la liquidación de siniestros (punto d) y registros de riesgos agravados (punto f), la Comisión no posee aún la suficiente información para emitir un juicio de conjunto sobre las restricciones implícitas, ni para establecer las condiciones que debe satisfacer este tipo de acuerdos para acogerse a una exención automática. Por consiguiente, no se consideró conveniente incluirlos en el ámbito del Reglamento, aunque se elaborarán las oportunas propuestas al efecto una vez que la experiencia alcanzada permita extraer conclusiones.

277. La Comisión ha reconocido siempre que las especiales características del sector de seguros justifican determinadas formas de cooperación encaminada a perfeccionar el conocimiento de los riesgos y compartir los costes. En muchos casos, esta colaboración va más allá de lo que la Comisión, en su comunicación sobre la cooperación entre empresas⁽¹⁸⁾, excluía de la prohibición formulada en el apartado 1 del artículo 85.

278. Esta cooperación debe por tanto examinarse desde el punto de vista de su compatibilidad con las cuatro condiciones de exención establecidas en el apartado 3 del artículo 85 (fomento del progreso económico o técnico, beneficio para los usuarios, indispensabilidad de la restricción para lograr el objetivo fijado y mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados afectados). El Reglamento impone estas condiciones a cuatro de las categorías de acuerdos mencionadas en la lista anterior.

(16) Decisión de 20 de diciembre de 1989 en el asunto IV/32.265 Concordato incendio, loc. cit.

(17) Decisiones de 30 de marzo de 1984 en el asunto IV/30.373 P & I Clubs, DO L 376, 31.12.1985, p.2; de 20 de diciembre de 1989 en el Asunto IV/32.408 TEK0, DO L 13, de 17.1.1990, p. 34; y de 14 de enero de 1992 en el Asunto IV/33.100 Assurpol, DO L 37, 14.2.1992, p. 16.

(18) DO C 75, 29.7.1968, p. 3; corrigendum DO C 84, 28.8.1968, p.14.

279. La exención por categorías se aplica a la cooperación entre compañías de seguros, o dentro de asociaciones de aseguradoras, para la compilación de estadísticas sobre número de siniestros, cantidades totales abonadas por siniestros o capital asegurado, y para el uso de estos datos en el establecimiento de primas de riesgo puras -definidas como las correspondientes al coste medio de cobertura de riesgos-, o, tratándose de seguros que impliquen capitalización, tablas de mortalidad. Los estudios conjuntos sobre el probable impacto de circunstancias exteriores que puedan influir sobre el número o dimensión de los siniestros quedan también exentos. El Reglamento se hace asimismo eco de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y de las decisiones anteriores adoptadas por la Comisión, al disponer que no están exentas las prácticas concertadas sobre tarifas comerciales, como por ejemplo las primas cobradas a los titulares de pólizas que incluyan un importe destinado a cubrir costes administrativos y comerciales, y que ni siquiera una tarifa de prima pura puede tener otro valor que el meramente indicativo.

280. El establecimiento de las condiciones tipo de las pólizas ofrece las ventajas de facilitar al consumidor la comparación entre coberturas y de permitir una clasificación de riesgos más uniforme, lo que contribuye tanto a la preparación de estadísticas como a la cobertura conjunta de riesgos por medio del coaseguro. Con todo, ello no debe dar lugar a la creación de unos productos tipo, ni al establecimiento de una base de clientes demasiado "cautiva". De acuerdo con ello, el Reglamento exime la fijación de condiciones tipo de las pólizas, siempre y cuando no sean vinculantes sino que sirvan exclusivamente de modelos, no contengan ninguna exclusión sistemática de tipos particulares de cobertura sin ofrecer la posibilidad expresa de incluirlos mediante pacto, y no comprendan la obligación de que la relación contractual con el titular de la póliza se mantenga durante un período excesivo ni vaya más allá del objeto inicial de la póliza.

Además, la Comisión se reserva el derecho a retirar los beneficios de la exención cuando llegue a la conclusión de que las condiciones tipo de las pólizas contienen cláusulas que crean un desequilibrio considerable entre derechos y obligaciones, en perjuicio del titular de la póliza.

281. Además, con el objeto de ofrecer a los consumidores una transparencia

real, el Reglamento dispone que cualquier persona interesada pueda conocer las condiciones tipo de las pólizas.

282. El establecimiento de coaseguros o de correaseguros debe contemplarse favorablemente en la medida en que permita el acceso al mercado a un mayor número de empresas y acreciente, por ende, la capacidad de cobertura de riesgos que son difíciles de cubrir debido a su dimensión, singularidad o novedad.

283. Sin embargo, con el fin de garantizar la competencia efectiva en el mercado, el Reglamento supedita la exención de las asociaciones a la condición de que sus participantes no posean una cuota de mercado superior a determinado porcentaje. Dicha proporción es del 15% en el caso de asociaciones de correaseguros. Se reduce al 10% en el caso de asociaciones de coaseguros, debido a que la competencia residual que se da entre los miembros de una asociación de coaseguros es particularmente limitada; estos porcentajes se aplican sólo a seguros colectivos cuando el grupo en cuestión cubre riesgos de catástrofe o riesgos mayores. El mecanismo de coaseguro requiere la existencia de pólizas uniformes y de tarifas comerciales homogéneas, y el Reglamento contempla esta restricción con respecto a las asociaciones que operan de esta manera.

284. En el caso de asociaciones de correaseguros, el Reglamento abarca la determinación en común del coste probable de cobertura de los riesgos, coste operativo del correaseguro y remuneración de los participantes en proporción a su participación en el correaseguro.

285. En ambos casos, está permitido someter la cobertura ofrecida por las asociaciones a condiciones acordadas en común, exigir que se obtenga un acuerdo antes de la liquidación de siniestros graves, la retrocesión conjunta y la prohibición de retroceder cuotas particulares. No se acepta el requisito de que se agrupen todos los riesgos en la asociación.

286. Las asociaciones pueden establecer libremente las condiciones de participación, sus áreas de actividad y su funcionamiento. Sin embargo, la Comisión se reserva el derecho de retirar la exención si dichas asociaciones se utilizan o gestionan de manera tal que otorgue a una o más empresas participantes los medios de ejercer o reforzar una influencia dominante sobre

el mercado afectado, o si propician el reparto del mismo.

287. La Comisión reconoce la utilidad de la cooperación en la verificación de dispositivos de seguridad, en la medida en que elimina la necesidad de someter los mismos dispositivos a varios procedimientos de conformidad. De acuerdo con ello, el Reglamento establece las condiciones de exención para el establecimiento de normas técnicas y procedimientos de verificación y conformidad de dispositivos de seguridad y las personas que los instalan. El propósito de tales condiciones es garantizar que todos los fabricantes puedan solicitar la conformidad, y que ésta se conceda sobre la base de criterios objetivos, cualitativos y proporcionales al nivel de protección deseado.

288. Por último, estos acuerdos no deben desembocar en la creación de una lista restringida, y cada una de las empresas debe ser libre de aceptar dispositivos que no hayan sido aprobados siguiendo el procedimiento usual.

<T6>

Transporte marítimoConsortios

289. Como se anunció en el XXI Informe sobre la política de competencia, el Consejo ha aprobado el Reglamento⁽¹⁹⁾ por el que se autoriza a la Comisión a conceder una exención por categorías a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas entre compañías de transporte marítimo de línea (consorcios) que se destinan principalmente a ofrecer servicios organizados en común.

Este Reglamento dota a la Comisión de la facultad de conceder una exención por categorías a dichos consorcios únicamente para sus actividades de transporte marítimo, y no para las relativas al transporte terrestre.

Partiendo de estas premisas, la Comisión está elaborando, para su discusión con los Estados miembros y terceros interesados, un primer proyecto de reglamento de exención por categorías que especificará las condiciones y obligaciones impuestas a los consorcios con respecto al apartado 3 del artículo 85 del Tratado, a fin de que puedan acogerse a una exención por categorías.

(19) Reglamento (CEE) n^o 479/92, de 25 de febrero de 1992, sobre la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas entre compañías de transporte marítimo de línea (consorcios) (DO L 55 de 29.02.1992).

<T6> e. Distribución de vehículos de motor

<T7> - Reglamento (CEE) no 123/85⁽²⁰⁾

290. El 6 de mayo de 1992, la Comisión publicó un informe sobre las diferencias entre los precios de automóviles en el mercado común⁽²¹⁾. Esta investigación se realizó con el objeto de determinar la magnitud de tales diferencias en la Comunidad. El Informe reveló grandes desequilibrios entre los precios de determinados modelos en parte de los períodos examinados. Los sistemas normales de distribución contribuyen a perpetuar estas diferencias, en la medida en que limitan el comercio entre Estados miembros y reducen con ello la presión efectiva sobre los fabricantes para llevar los precios a niveles más homogéneos.

Por consiguiente, la Comisión decidió seguir una doble estrategia de acción para incrementar la confianza pública en la compatibilidad del sistema de distribución selectiva con el mercado único y para reducir las diferencias de precios. En primer lugar, la Comisión solicitó que los fabricantes confirmasen a sus distribuidores que, de conformidad con el Reglamento 123/85, pueden vender a cualquier distribuidor autorizado en todo el mercado único, así como a usuarios finales en otros Estados miembros y a intermediarios que los representen; se les requirieron asimismo garantías de que se facilitaría el número de automóviles necesario para satisfacer la demanda. Ya se han obtenido resultados positivos a este respecto: en los meses siguientes a la publicación del Informe decreció el número de denuncias recibidas de consumidores individuales que deseaban adquirir un coche en otro Estado miembro. Este efecto se produjo especialmente en el caso de modelos con volante a la derecha, que en el pasado habían motivado el mayor número de denuncias.

En segundo lugar, se ha solicitado a los fabricantes de automóviles la publicación de listas de precios que permitan a los consumidores la comparación entre los precios aplicados en los distintos Estados miembros a modelos de las mismas características.

(20) Reglamento de exención por categorías para la los sistemas de distribución selectiva de vehículos de motor.

(21) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 121, p. 89, para más información sobre los resultados.

Los fabricantes de automóviles -a través de ACEA, su asociación sectorial- han reconocido recientemente la utilidad de estas medidas, especialmente en vista de la realización del mercado único. La ACEA ha aceptado que sus miembros actúen de la siguiente forma:

- Cada seis meses, los fabricantes de automóviles recogerán en un formulario tipo datos comparables sobre precios de un modelo de amplia difusión en cada serie de automóviles. La información sobre el precio recomendado de venta figurará en la moneda local, sin impuestos y con ellos. Se facilitará asimismo el tipo de conversión en ecus, para hacer posible la comparación entre los precios de los distintos Estados miembros.

En particular, este formulario mostrará los precios de las versiones con volante a la derecha y de las principales opciones (aire acondicionado, cambio automático, dirección asistida y ABS) e incluirá los datos relativos a la duración de la garantía. Se indicará asimismo si el precio de venta recomendado incluye la asistencia en carretera y los costes de distribución.

Esta información sobre precios en todos los Estados miembros se facilitará a la Comisión, que a su vez la pondrá en conocimiento de las asociaciones de consumidores y de la prensa especializada. En una fase posterior, se espera que los fabricantes distribuyan esta información directamente.

Las cifras publicadas no incluirán los precios en Dinamarca y Grecia, ya que en estos dos países el impuesto sobre automóviles se eleva a más del 100% del precio, lo que tiene por efecto una considerable disminución de los precios sin impuesto. Por consiguiente, en el Reglamento 123/85 se aceptó que los coches de estos mercados se podrían vender en otros Estados miembros sólo al precio disponible en el mercado más próximo menos caro. En estas circunstancias, la publicación de los precios en Grecia y Dinamarca constituiría una información engañosa para los consumidores.

Los fabricantes japoneses han manifestado su plena disposición a cooperar.

291. Durante el año, la Comisión recibió denuncias relativas a la negativa de los distribuidores a hacerse cargo de la garantía de automóviles importados de otros Estados miembros. Estos casos se referían

casi exclusivamente a los nuevos estados federados alemanes, y se debían esencialmente a la falta de información de los integrantes de las nuevas redes de distribución sobre las disposiciones pertinentes del Reglamento nº 123/85. Finalmente, los problemas se resolvieron con los fabricantes de automóviles afectados.

292. Tras la decisión sobre el Asunto Peugeot/ECO System⁽²²⁾ y la publicación de una Comunicación que delimitaba el ámbito de actividad de los intermediarios de automóviles en el mercado común⁽²³⁾, se ha producido un importante avance en este ámbito. Desde entonces, todos los problemas comunicados por los intermediarios a la Comisión se han resuelto sin necesidad de recurrir a procedimientos administrativos.

<T6>

Transporte aéreo

293. En el sector del transporte aéreo, el Reglamento (CEE) nº 3618/92 ha prorrogado hasta el 30 de junio de 1993 las exenciones por categorías relativas a los sistemas informatizados de reservas y a los acuerdos entre compañías aéreas nº 83/91 y 84/91. La vigencia de la exención por categorías, nº 82/91, relativa a la asistencia en aeropuertos, finalizó el 31 de diciembre de 1992.

(22) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, puntos 104 y 122.

(23) Véase DO C 329 18.12.91.

<T4>

§2. Notificaciones

<T6>

Empresas en participación de naturaleza cooperativa

294. Tras celebrar intensivas consultas con los Estados miembros y agentes económicos afectados, la Comisión aprobó a finales de 1992 una comunicación sobre el tratamiento de las empresas en participación de naturaleza cooperativa⁽²⁴⁾.

En virtud del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento CEE nº 4064/89⁽²⁵⁾, éste es el caso de todas las empresas en participación que no constituyen una entidad económica independiente y de aquellas que, constituyendo este tipo de entidad, implican una coordinación del comportamiento competitivo de las empresas fundadoras entre sí o entre éstas y la empresa en participación.

Las empresas en participación de naturaleza cooperativa no están sujetas al análisis basado en el Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración, pero deben analizarse con respecto a los apartados 1 y 3 del artículo 85 del Tratado.

En su política de competencia, la Comisión sigue concentrándose en el objetivo de facilitar la cooperación racional desde un punto de vista económico, en tanto en cuanto ésta integre adecuadamente el interés de los consumidores, no imponga restricciones desproporcionadas a las empresas afectadas y no comprometa el mantenimiento o desarrollo de una competencia efectiva. Esta actitud fundamentalmente favorable ha encontrado expresión visible en numerosas decisiones y tomas de posición en casos individuales.

Basándose en esta práctica administrativa, la Comisión se ha esforzado por precisar las categorías de empresas en participación de naturaleza cooperativa que son compatibles con el artículo 85, a fin de garantizar la seguridad jurídica indispensable en este ámbito y fomentar la creación de empresas en participación con un efecto económico beneficioso sin efectos apreciables sobre la competencia. Esta Comunicación constituye el complemento de las comunicaciones de la Comisión sobre las operaciones de concentración y

(24) DO C 43 de 16.02.1993, p. 2.

(25) DO L 395 de 30.12.1989, p.1, rectificado en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

de cooperación⁽²⁶⁾, así como sobre las restricciones accesorias a las operaciones de concentración⁽²⁷⁾, adoptadas a fin de precisar los efectos del citado Reglamento del Consejo. En esta Comunicación no se tienen en cuenta otros vínculos entre empresas aparte de la creación de empresas en participación, aun cuando tienen frecuentemente el mismo efecto que éstas sobre la competencia en el mercado común y sobre el comercio entre Estados miembros. Sin embargo, la experiencia adquirida por la Comisión hasta el presente no permite aún extraer conclusiones generales.

295. La Comisión enumera en primer lugar las categorías de empresas en participación que no entrañan, por su naturaleza⁽²⁸⁾, restricciones de competencia o que no tienen efectos considerables sobre las condiciones del mercado⁽²⁹⁾.

Por lo que hace a otras empresas en participación de naturaleza cooperativa, que pueden pertenecer al ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85, la Comisión subraya que su efecto sobre la competencia debe ser examinado teniendo en cuenta sus diferentes repercusiones, en primer lugar, para la competencia entre las empresas fundadoras, para la competencia entre éstas y la empresa en participación y para la situación de terceros en el mercado. No habrá restricción de la competencia si las empresas fundadoras no compiten de forma real o potencial, o si la empresa en participación opera en un mercado en el que no está presente ninguna de las empresas matrices. La evaluación de la competencia potencial debe hacerse a través de un enfoque realista, expuesto en el XIII Informe sobre la política de competencia.

En cambio, la competencia entre las empresas fundadoras y la empresa en participación puede verse restringida si esta última ejerce su actividad en los mismos mercados que las empresas matrices, o si interviene en mercados relacionados en sentido ascendente o descendente o en mercados contiguos. Pueden producirse graves efectos restrictivos sobre la posición de terceros en el mercado si la empresa en participación se limita a adquirir y vender por cuenta de las empresas fundadoras, lo que implicaría la desaparición de éstas como compradoras o proveedoras.

(26) DO C 203 de 14.8.1990, p. 10.

(27) DO C 203 de 14.8.1990, p. 5.

(28) DO C 75 de 29.7.1968; rectificado en el DO C 93 de 18.3.1968, p. 14.

(29) DO C 231 de 12.8.1986, p. 2.

296. Si la empresa en participación sólo lleva a cabo determinadas funciones auxiliares para las empresas fundadoras -por ejemplo, en los ámbitos de investigación y desarrollo, adquisición, fabricación o venta-, la Comisión aplicará los principios de evaluación establecidos para acuerdos de cooperación del mismo tipo que no tomen la forma de una empresa en participación.

En cambio, si las empresas en participación de naturaleza cooperativa desempeñan de forma prolongada las funciones propias de una entidad económica autónoma, la Comisión considera que en general favorecen el aumento de la competencia. En consecuencia, estas empresas en participación podrán recibir un tratamiento favorable en virtud del apartado 3 del artículo 85 del Tratado.

Estas empresas en participación están eximidas de la prohibición de celebrar acuerdos cuando satisfacen las condiciones previstas para las exenciones por categorías. Los reglamentos de exención modificados este año por la Comisión⁽³⁰⁾ permiten la cooperación entre empresas, mediante la creación de una empresa en participación, para los aspectos de especialización e investigación y desarrollo en común. De conformidad con los reglamentos sobre acuerdos de licencias de patentes y de conocimientos tecnológicos, determinadas restricciones de competencia relativas a la transferencia de tecnología de las empresas matrices a la empresa en participación están exentas de las prohibiciones correspondientes.

297. Las empresas en participación de naturaleza cooperativa que tienen por objeto el desarrollo de nuevas tecnologías, un mayor acceso a nuevos mercados o la ampliación o racionalización de sistemas de fabricación ya existentes pueden recibir un juicio favorable -aunque no satisfagan las condiciones establecidas en los reglamentos de exención- siempre que no encubran acuerdos sobre precios, cuotas o reparto de mercados y no sirvan como instrumento de coordinación de la estrategia inversora de las empresas fundadoras. Con todo, como la cooperación incluye en este caso la distribución, es procedente velar en especial por que la unificación de todas las funciones empresariales y la simultánea agrupación de los recursos de las empresas matrices no creen ni refuercen una posición dominante. Así, si las cuotas de mercado acumuladas por las empresas afectadas no superan el

(30) Véase el punto 265 del presente Informe.

máximo del 10%, la Comisión estima que, en general, se pueden considerar aceptables las empresas en participación que desempeñen todas las funciones de una empresa. Más allá de este límite, se hace necesario un análisis en mayor profundidad.

298. Esta orientación de la política de la Comisión contribuirá a atenuar el desequilibrio existente entre las empresas en participación de naturaleza concentrativa y las de carácter cooperativo, ya que las primeras están sometidas al procedimiento acelerado de control de las operaciones de concentración, mientras que las segundas son objeto del procedimiento previsto en el Reglamento nº 17. El mismo resultado puede esperarse de la actuación general de la Comisión con respecto a las restricciones accesorias.

La Comisión establece una distinción entre las restricciones de competencia que son inherentes a la propia creación de una empresa en participación y los acuerdos suplementarios, que, considerados aisladamente, supondrían restricciones de competencia.

Los acuerdos suplementarios directamente vinculados a una empresa en participación, y necesarios para su existencia, se deben evaluar conjuntamente con ella. Así, si la empresa en participación como tal no está comprendida en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85, tales acuerdos quedarán igualmente al margen del mismo. Los acuerdos suplementarios que no sean accesorios a la empresa en participación quedan en general comprendidos en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85, independientemente de la aplicación de la prohibición a la propia empresa en participación. La Comunicación enumera diversas restricciones, precisando si pueden o no considerarse accesorias.

<T6> b. Cooperación entre la Comisión y los tribunales nacionales

299. La Comisión ha aprobado asimismo una Comunicación relativa a la cooperación entre la Comisión y los tribunales de los Estados miembros para la aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE⁽³¹⁾. Esta Comunicación tiene el objeto de facilitar la aplicación de las normas de competencia de la Comunidad por parte de los jueces nacionales y, a tal fin, enumera los principios determinantes de las relaciones entre los órganos jurisdiccionales nacionales de los Estados miembros y la Comisión, propone medidas concretas de cooperación y precisa la forma en que la Comisión tendrá en cuenta la competencia de los jueces nacionales al definir sus prioridades para el tratamiento de los asuntos particulares.

La competencia de los tribunales nacionales para aplicar las normas comunitarias de competencia se desprende del efecto directo de los apartados 1 y 2 del artículo 85 y del artículo 86 del Tratado CEE, así como de los reglamentos de exención por categorías en virtud del apartado 3 del artículo 85. Esta competencia está prevista con el fin de garantizar los derechos individuales de los ciudadanos comunitarios.

La Comisión -cuya actuación en materia de competencia se rige por consideraciones de interés general- trata desde hace varios años de fomentar una aplicación descentralizada de los artículos 85 y 86, en especial por parte de los tribunales nacionales, los cuales, hasta el momento presente, no han asumido su responsabilidad en la materia de forma satisfactoria. Este objetivo fue formulado en 1983⁽³²⁾ y confirmado varias veces desde entonces⁽³³⁾. La Comunicación mencionada, que constituye un primer paso para llevar a la práctica estos principios, está encaminada a lograr que los tribunales nacionales apliquen más los artículos 85 y 86.

(31) DO C 39 del 13.2.1996, p 6

(32) Véase el Decimotercer Informe sobre la política de competencia (1983), puntos 217 y 218.

(33) Véase el Decimoquinto Informe sobre la política de competencia (1985), puntos 38 y 43; Decimosexto Informe sobre la política de competencia (1986), puntos 41 y 42; Decimoséptimo Informe sobre la política de competencia (1987), puntos 55 y 56; Decimoséptimo Informe sobre la política de competencia (1987), puntos 55 y 56; Vigésimo Informe sobre la política de competencia (1990), punto 4 e Introducción, p. 18, y Vigésimo primer Informe (1991), puntos 69 a 71.

El refuerzo del papel de los tribunales nacionales comporta varias ventajas, especialmente con respecto a los procedimientos seguidos por los particulares. En efecto, a través de la interposición de recursos ante estos tribunales, los particulares pueden obtener una adecuada reparación a las infracciones al derecho comunitario, por medio de sentencias, medidas provisionales e indemnizaciones por daños y perjuicios. Además, una contribución judicial más activa y fiable permitirá a la Comisión limitar sus intervenciones a los casos que presenten un interés comunitario suficiente y desarrollar una política de competencia más coherente. Por último, una mayor eficacia de los tribunales nacionales presenta la ventaja general de reflejar el espíritu del principio de subsidiariedad. Al aplicarse más cerca de los ciudadanos, el derecho comunitario perderá el aura de lejanía administrativa que lo envuelve, poniéndose de manifiesto que, por el contrario, reconoce directamente derechos subjetivos al ciudadano.

Esta Comunicación se verá pronto complementada con un folleto explicativo relativo a las normas de procedimiento de los Estados miembros para la aplicación de los artículos 85 y 86 por parte de los tribunales nacionales. La Comisión pretende así crear las condiciones para una mejor distribución de tareas entre la Comisión y los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros, lo que, junto con la prevista aceleración de los procedimientos internos de la Comisión, deberá mejorar notablemente la rapidez de acción de ésta.

<T6>

c. Contratos de agencia comercial

300. En 1991, la Comisión continuó actualizando la Comunicación sobre contratos de agencia comercial⁽³⁴⁾. En este contexto, se elaboró un proyecto modificado con respecto al ya presentado a los expertos nacionales en 1990⁽³⁵⁾.

(34) DO 139 de 24.12.1962, p. 2921.

(35) Vigésimo Informe sobre la política de competencia, punto 4.

<T6>

d. Aplicación del principio "de minimis"
a los acuerdos de distribución exclusiva de cerveza

301. Tras la revisión del mercado de la cerveza efectuada en 1990⁽³⁶⁾ y una sentencia del Tribunal Europeo de Justicia⁽³⁷⁾, la Comisión emitió recientemente una comunicación que explica las razones por las que se pueden considerar de menor importancia los contratos de distribución exclusiva de cerveza, que por tanto no están comprendidos en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE. Esta comunicación especifica cuál es la consideración dada a los acuerdos celebrados por pequeños fabricantes de cerveza, lo que reducirá los trámites administrativos y de esta forma ofrecerá mayor seguridad jurídica.

302. Estos contratos, ya se refieran al usufructo o a la compra (en el sentido de los artículos 6 y 8 del Reglamento n 1984/83⁽³⁸⁾), no quedarán, en principio, comprendidos en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85, si se cumplen tres condiciones:

- la cuota del fabricante del mercado nacional para la reventa de cerveza en establecimientos de hostelería (como bares, hoteles, restaurantes) no sobrepasa el 1%;
- el fabricante no produce anualmente más de 200 000 hectólitros de cerveza;
- la duración de los contratos no excede de 7 años y medio, si son para la distribución exclusiva de cerveza y otras bebidas, o de 15 años, si sólo se refieren a cerveza.

303. Estos criterios se hacen eco de la jurisprudencia del Tribunal y reflejan la preocupación por asegurar –especialmente al establecer el límite de 200 000 hectólitros– que no quede excluido de la aplicación del apartado 1 del artículo 85 un segmento demasiado grande del mercado de la cerveza (esto

(36) Vigésimo Informe sobre la política de competencia, 1990, puntos 84 y 395.

(37) Asunto C 234/89 "Delimitis/Henninger Bräu" de 28 de febrero de 1991. Recopilación 1991, I-935.

(38) DO L 173 de 30.6.1983, p.5.

es, la parte representada por los pequeños fabricantes), lo que podría tener como efecto el cierre de dicho mercado a la competencia tanto nacional como internacional.

304. La intención de la Comisión es definir de la forma más precisa posible -respecto a todos los mercados nacionales caracterizados por la existencia de redes de acuerdos similares con un efecto acumulativo sobre la competencia- cuáles son los acuerdos que no contribuyen significativamente a producir dicho efecto y que por lo tanto quedan al margen de las normas de competencia de la CE. Sin embargo, aun cuando a los acuerdos de distribución de cerveza celebrados por grandes fabricantes sí se les aplica el apartado 1 del artículo 85, ya que su importancia no se puede considerar menor, este tipo de acuerdos pueden aún seguir beneficiándose de la exención por categorías establecida en el Reglamento nº 1984/83, en tanto en cuanto cumplan las condiciones que éste requiere.

305. Los mismos principios se aplican a los contratos de distribución de cerveza celebrados por mayoristas, pero teniendo en cuenta la posición de los fabricantes cuya cerveza es el principal objeto del acuerdo en cuestión.

306. No obstante, los contratos de distribución de cerveza celebrados por fabricantes que excedan los límites mencionados pueden, en casos particulares, ser considerados de menor importancia, en especial si el número de puntos de venta contratados es limitado en relación con el número total de establecimientos del mercado.

307. Esta comunicación viene a llenar un vacío en la Comunicación de la Comisión sobre acuerdos de menor importancia⁽³⁹⁾ de 1986, que no se aplica a acuerdos que formen parte de redes de acuerdos similares con un efecto acumulativo sobre el mercado. Es evidente, sin embargo, que a los acuerdos celebrados por compañías -sean fabricantes o mayoristas- que exceden individualmente los límites establecidos en dicha Comunicación (cuota del mercado del 5% y volumen de negocios de 200 millones de ecus), puede aplicárseles el apartado 1 del artículo 85, en la medida en que contengan cláusulas restrictivas.

308. Por último, se debe recordar que, si los acuerdos son considerados de

(39) DO C 231 de 12.9.1986, p. 2.

menor importancia y carecen en absoluto de efectos sobre el comercio intracomunitario, y por tanto, quedan al margen de la legislación comunitaria en la materia, las medidas que se juzguen necesarias dependen del legislador nacional. El objetivo de la Comunicación no es ofrecer privilegios a los pequeños fabricantes, sino fijar un reparto racional de responsabilidades entre la Comunidad y los Estados miembros, de acuerdo con la política de subsidiariedad de la Comisión.

<T4>

§3. Medidas provisionales

<T5>

- Mars I

309. La Comisión ha adoptado este año determinadas medidas provisionales tras la denuncia presentada por la empresa Mars, que estimaba que se le bloqueaba ilegalmente el acceso al mercado alemán del helado en porciones individuales.

310. El producto en cuestión se distribuye en Alemania a través de diferentes canales, cuyo comercio al por menor -llamado "tradicional"- consiste en puntos de venta de pequeñas o medianas dimensiones. La comercialización de helados se caracteriza por dos prácticas contractuales. Por una parte, existen los contratos de exclusiva de frigoríficos, en virtud de los cuales el fabricante suministra al revendedor un frigorífico de su propiedad y el detallista se compromete a mantener en él exclusivamente los helados fabricados por este productor. Por otra parte, existen los contratos de exclusiva de venta, por los cuales un detallista se obliga a vender únicamente los productos del fabricante con el que haya contratado.

311. Mars, que trata de penetrar en el mercado valiéndose del renombre de sus productos de chocolate, ha justificado su denuncia de la siguiente manera: las dos empresas más grandes del mercado, Langnese, del grupo Unilever, y Schöller, poseen tal red de contratos de exclusiva que Mars no podría encontrar el suficiente número de vendedores para distribuir sus productos.

312. La Comisión estimó que las prácticas contractuales denunciadas restringen de forma significativa el acceso al mercado y que existía, por lo tanto, una presunta infracción del artículo 85 del Tratado. Además, la Comisión consideró que, sin su intervención inmediata, Mars sufriría un perjuicio grave e irreparable, ya que se le impedía penetrar en el mercado en un momento en que los competidores estaban a punto de introducir, o lo habían hecho recientemente, nuevos productos comparables a los suyos.

Dado que, según la Comisión, se satisfacían las condiciones enunciadas por el Tribunal en su sentencia "Le Cinq SA", aquella, tras un examen de los intereses afectados, adoptó determinadas medidas provisionales con respecto a

los contratos de exclusiva de venta. Se prohibió que Langnese y Schöller utilicen esta exclusiva para impedir que los detallistas vinculados a ellos vendan también los productos de Mars. Mediante auto de 16 de junio de 1992, el Presidente del Tribunal de Primera Instancia, al que habían recurrido Langnese y Schöller, limitó el acceso de Mars exclusivamente a las estaciones de servicio.

<T2> Capítulo II : Principales sentencias del Tribunal de Justicia
y del Tribunal de Primera Instancia

El presente Informe abarca en total 21 sentencias⁽¹⁾. No incluye, salvo excepciones, las resoluciones de la Presidencia del Tribunal de Justicia o del de Primera Instancia.

<T4> §1. Aplicación del apartado 1 del artículo 85 a los acuerdos
en el sector del polipropileno

313. Tras haber dictado siete sentencias en el asunto del polipropileno en 1991⁽²⁾, el 10 de marzo de 1992 el Tribunal se pronunció sobre los seis recursos restantes (asuntos T-9/89, Huels; T-10/89, Solvay; T-13/89, ICI; T-14/89 Montedipe; T-15/89, Chemie Linz). Los considerandos de estas últimas sentencias coinciden en gran medida con los de las dictadas en 1991. No obstante, el Tribunal tuvo ocasión de abordar varios problemas nuevos.

Un primer aspecto que merece destacarse se refiere a la imputabilidad de la infracción a uno de los recurrentes. Shell mantuvo que no podía ser el destinatario de la decisión, ya que no era un fabricante que pudiera determinar los precios y el volumen de ventas de polipropileno. La decisión debería ir dirigida a una de las sociedades fabricantes del grupo. El Tribunal no aceptó este razonamiento, ya que consideró que Shell y sus sociedades de explotación constituían una sola empresa con arreglo a las normas comunitarias de competencia.

El segundo problema es el del cálculo de las multas. Según la práctica de la Comisión, a la hora de calcularlas se tiene en cuenta la actitud de cooperación de las empresas implicadas en un procedimiento de competencia, motivo por el cual la Comisión redujo en un 10% las multas impuestas a ICI. El Tribunal consideró que este porcentaje no era suficiente. A petición de la Comisión, ICI había dado informes muy detallados relacionados no sólo con su propia actividad, sino también con las de otras empresas. Sin estos datos, la investigación de la Comisión hubiera sido mucho más difícil. De esta forma

(1) Las referencias de las sentencias se encuentran en el Anexo.

(2) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 143.

ICI contribuyó a poner fin a la infracción y, en consecuencia, el Tribunal redujo la multa impuesta a ICI de 10 millones de ecus a 9 millones de ecus.

<T4> §2. Aplicación del artículo 85 a una sociedad cooperativa

314. En su sentencia de 2 de julio (T-61/89, Dansk Pelsdyrvlerforening/Comisión) el Tribunal recordó los principios por los que se rige la aplicación del apartado 1 del artículo 85 a las cooperativas. La decisión de la Comisión imponía una multa a Dansk Pelsdyrvlerforening, cuya actividad consiste en la venta de pieles, por distintas cláusulas contractuales y determinadas prácticas concertadas que restringían la competencia entre la cooperativa y los terceros por un lado y, por otro, entre los propios cooperativistas.

Tras recordar que los productos en cuestión no figuran en el Anexo II del Tratado, con lo que el Reglamento 26/62 no es aplicable en este caso, el Tribunal examinó si las cláusulas inhibitorias de la competencia, las obligaciones de efectuar las entregas y las prácticas concertadas impugnadas por la Comisión en su decisión restringían de hecho la competencia.

El Tribunal se atuvo al razonamiento de la Comisión en lo fundamental, anulando no obstante determinados artículos de la decisión por falta de pruebas o de motivación.

<T4> §3. Aplicación del artículo 85 a un sistema de distribución selectiva

315. En 1985, la sociedad Vichy notificó a la Comisión su sistema de distribución en Francia al que sólo podían acceder las oficinas de farmacia. En 1988, tras distintas decisiones de las autoridades francesas que consideraron que este sistema era contrario al apartado 85 del Tratado, Vichy lo modificó, con lo que la notificación perdió validez.

En 1989, se notificó un nuevo sistema aplicable en todos los Estados miembros salvo Dinamarca. En Francia, la autorización para ser distribuidor estaba condicionada a la cualificación como licenciado en farmacia, mientras que para los demás Estados miembros era necesario ser farmacéutico con oficina.

Tras haber enviado a Vichy un pliego de cargos referente al sistema de distribución en todos los Estados miembros salvo en Francia y haber oído a la empresa, la Comisión adoptó una decisión basada en el apartado 6 del artículo 15 del Reglamento nº 17, decisión que fue objeto de recurso. Se trata de una decisión provisional por la que la Comisión suspende la inmunidad contra la imposición de multas que normalmente lleva consigo la notificación.

En su sentencia⁽³⁾, el Tribunal de Primera Instancia resumió la jurisprudencia del Tribunal de Justicia por lo que a distribución selectiva se refiere. En el presente asunto, estimó que el criterio de autorización era cuantitativo y que, en cualquier caso, resultaba desproporcionado. Este criterio repercutió sobre los intercambios entre Estados miembros, principalmente al eliminar las importaciones paralelas. Por lo que se refiere al apartado 3 del artículo 85, el Tribunal subrayó que no está demostrado que la función de asesorar a la clientela sólo pueda ser efectuada mediante la distribución en farmacias y no por un farmacéutico que trabaje fuera de este circuito comercial. De esta forma, se privaría al consumidor de una parte equitativa del beneficio.

(3) Sentencia de 27 de febrero de 1992, Asunto, T-19/91.

<T4> §4. Inaplicabilidad del artículo 85 a diversas restricciones de importación y exportación derivadas de disposiciones legislativas⁽⁴⁾

316. El recurso pretendía la anulación parcial de la decisión de la Comisión en el asunto *Ijsselcentrale*⁽⁵⁾ relativa a las restricciones a la importación de electricidad destinada al abastecimiento público y a la exportación de electricidad a los Países Bajos, en tanto en cuanto la Comisión no había aplicado el artículo 85 a las prohibiciones de importar y exportar efectuadas a las sociedades de producción en el sector del abastecimiento público, ya que tenían su origen en una medida legislativa. La decisión no examinaba si las restricciones a la importación podrían estar justificadas con arreglo al apartado 2 del artículo 90, ya que esto hubiera significado examinar la ley neerlandesa correspondiente, lo cual no constituía el objeto de la decisión. No obstante, la Comisión señaló que se incoaría un procedimiento por omisión contra los Países Bajos.

317. Para el Tribunal de Primera Instancia, el recurso es admisible aunque la reclamación de Rendo relativa a las importaciones de electricidad no ha sido rechazada sino que ha quedado pendiente mientras se tramita el procedimiento por omisión. En efecto, dado que los derechos procesales de los reclamantes son menores en el procedimiento conforme al artículo 169, su situación jurídica se vio efectivamente afectada, lo que basta para que puedan interponer una acción de nulidad.

En cambio, el recurso no es admisible por lo que se refiere a las restricciones a la exportación en el ámbito del abastecimiento público. Aunque este aspecto se trate en los motivos de la decisión, la parte dispositiva, que es la única que se debe tener en cuenta, no permite conocer la postura definitiva de la Comisión.

El Tribunal de Primera Instancia recuerda también que el hecho de que se identifique a los reclamantes en la decisión no les permite impugnar la totalidad de la misma, dado que el objeto de su reclamación era más limitado. En efecto, los aspectos que van más allá del contenido de sus reclamaciones

(4) Sentencia del T.P.I., de 18.11.1992, asunto Rendo y otros/Comisión, asunto T-16/91.

(5) Decisión de 16.1.1991, DO L 28, de 2.2.1991, p. 32.

no les afectan individualmente.

Por último, el Tribunal de Primera Instancia subraya que no dispone de poder de conminación frente a la Comisión.

En cuanto al fondo del asunto, el Tribunal de Primera instancia estima que la Comisión no está obligada a declarar la existencia de una infracción, salvo cuando el objeto de la reclamación sea de su exclusiva competencia. Este no es el caso del apartado 2 del artículo 90, que puede ser aplicado por los tribunales nacionales. Por otra parte, cuando una reclamación se refiere a una empresa encargada de la gestión de servicios de interés económico general, la Comisión no tiene la obligación de actuar si el examen de la reclamación supone tener que valorar la compatibilidad de una norma nacional.

Por otra parte, el Tribunal de Primera instancia considera que cuando una restricción tiene su origen simultáneamente en la existencia de una norma nacional y en un acuerdo entre empresas, el examen debe referirse en primer lugar a la primera, utilizando el procedimiento por omisión, ya que el acuerdo sólo surte efectos prácticos en tanto en cuanto incluye restricciones que van más allá de lo dispuesto en la ley. En este caso, la situación del reclamante se vería realmente afectada, pero la prioridad otorgada a la omisión no impide que la reclamación quede pendiente ante la Comisión y que, por lo tanto, se examine posteriormente.

Por último, en el presente caso el Tribunal de Primera Instancia señala que la Comisión no ha examinado si las restricciones a la importación estaban justificadas con arreglo al apartado 2 del artículo 90 y, por lo tanto, constituían una infracción al artículo 85 mientras no se dilucidase este aspecto. Por consiguiente, no ha aceptado la argumentación de los reclamantes que estimaban que el acuerdo era válido provisionalmente hasta que no se declarase la inaplicabilidad del apartado 2 del artículo 90.

<T4> §5. Denegación de exención a un sistema de precio de venta
obligatorio para libros importados

318. En el asunto Publishers Association/Comisión⁽⁶⁾, el Tribunal tuvo que examinar si se justificaba la denegación de una exención a los acuerdos notificados por dicha asociación. Efectivamente, la Publishers Association, que agrupa a la gran mayoría de los editores del Reino Unido, había implantado en el país un sistema de venta de libros que imponía colectivamente los precios. La Comisión consideró que, como estos acuerdos se aplicaban al comercio de libros entre Estados miembros, eran contrarios al apartado 1 del artículo 85 del Tratado y no podían quedar exentos, ya que incluían restricciones que no eran indispensables⁽⁷⁾.

El argumento fundamental de los recurrentes consistía en que la decisión no estaba motivada. No obstante, el Tribunal lo rechazó y confirmó la decisión en todos sus pronunciamientos.

En su sentencia, el Tribunal recuerda que son los notificantes quienes deben demostrar que su acuerdo cumple todas las condiciones del apartado 3 del artículo 85 del Tratado, mientras que la Comisión cuenta con la libertad, hasta la adopción definitiva de la decisión, de verificar la inexistencia de alguna de estas condiciones.

Por otra parte, la Comisión consideró con razón que no existía justificación alguna para que el sistema de precios impuesto fuese colectivo. En efecto, tanto los editores como los libreros deben desarrollar su actividad en un sistema en el que cada editor establezca individualmente sus condiciones de venta.

(6) Sentencia de 9 de julio de 1992, asunto T-66/89.

(7) Decisión de 2 de diciembre de 1989, véase Decimoctavo Informe sobre la política de competencia, punto 52.

<T4> §6. Determinación de los efectos sobre el comercio interestatal

319. En el asunto del vidrio plano⁽⁸⁾, el Tribunal consideró que un acuerdo sobre precios y condiciones de venta entre los fabricantes italianos más importantes de vidrio plano afecta seguramente al comercio entre Estados miembros.

320. En un procedimiento penal contra un profesor de autoescuela que había infringido la norma por la que se prohíbe dar clases de conducción de automóviles en el territorio de un municipio distinto a aquel en el que está establecida la autoescuela, el Tribunal de Relação de Lisboa planteó al Tribunal, con carácter prejudicial, la cuestión de si el apartado 1 del artículo 85 del Tratado se opone a dicha norma.

El Tribunal respondió negativamente⁽⁹⁾, recordando que, si en virtud del segundo párrafo del artículo 5 del Tratado, los Estados se deben abstener de adoptar o mantener cualquier medida que pueda poner en peligro la realización de los fines de las normas de competencia, el artículo 85 sólo se aplica cuando las prácticas contrarias a la competencia puedan afectar al comercio entre los Estados miembros. Ahora bien, esta condición sólo se cumpliría si se demostrase que la legislación nacional produce el efecto de impedir el acceso al mercado a nuevos competidores, lo cual no sucedía con la norma en cuestión.

(8) Sentencia de 10 de marzo de 1992, asuntos acumulados T-68/89, T-77/89 y T-78/89, Societa Italiano Vetro, Fabbrica Pisana y PPG Vernante Pennitalia/Comisión.

(9) Sentencia de 10 de marzo de 1992, asunto T-60/91, José Antonio Batista Morais.

<T4>

§7. Abuso de posición dominante colectiva

321. El 10 de marzo de 1990, el Tribunal dictó sentencia en el asunto del vidrio plano¹⁰, relacionado con una decisión de la Comisión de 7 de diciembre de 1988¹¹.

Esta decisión declaraba que tres fabricantes italianos de vidrio plano habían infringido el artículo 85 del Tratado al concertar sus precios y condiciones de venta frente a los principales mayoristas italianos, al grupo Fiat y a otro cliente, así como al establecer cuotas para estos dos últimos clientes y, por último, al intercambiarse productos con objeto de repartirse el mercado. Además, la Comisión estimó que existía una posición dominante colectiva, dado que estas empresas privaban a los clientes de la posibilidad de que los fabricantes compitiesen entre sí a través de los precios y establecían cuotas para el sector automovilístico.

De la sentencia del Tribunal (puntos 357 al 360) se deduce principalmente que éste admite que se podía haber infringido el artículo 86 mediante una posición dominante colectiva. Esto ocurre cuando dos o varias entidades económicas independientes están unidas en un mercado específico por unos vínculos económicos tales que conjuntamente ocupan una posición dominante con respecto a otros operadores. El Tribunal citó como ejemplo de estos vínculos el hecho de que estas empresas tuviesen conjuntamente (mediante acuerdos o licencias) una ventaja tecnológica sobre sus competidores. El Tribunal se basó también en el Reglamento (CEE) nº 4056/86, que establece que las conferencias marítimas son contrarias al apartado 1 del artículo 85.

No obstante, para declarar que existe infracción al artículo 86 del Tratado no basta con que los hechos sean constitutivos de infracción al artículo 85 del Tratado.

En el presente caso, el Tribunal consideró que no existían pruebas de todas las infracciones alegadas y anuló la decisión en lo referente a una empresa y la anuló parcialmente en lo referente a las otras dos, reduciendo en consecuencia las multas. La segunda lección importante que se desprende de esta sentencia es la gran importancia que se debe conceder a los documentos de prueba y a la presentación de éstos en una decisión de la Comisión.

¹⁰ Antes citada.

¹¹ Decimoctavo Informe sobre la política de competencia, punto 48.

<T4>

§8. Problemas de procedimiento

<T6>

a) Inexistencia de decisión

322. En el asunto PVC, el reglamento interno de la Comisión tuvo una especial importancia. Según su artículo 12, los actos jurídicos adoptados por la Comisión deben ser autenticados por las firmas del Presidente y del Secretario General en la lengua o lenguas en las que sean vinculantes.

El TPI estimó que se habían infringido estas normas¹².

En primer lugar, el TPI declaró que los proyectos de decisión presentados en inglés, francés y alemán a la Comisión el 14 de diciembre de 1988 tenían ciertas diferencias con las decisiones posteriormente aprobadas y dirigidas a las empresas. El Tribunal estimó que estas diferencias no eran simples correcciones lingüísticas y afectaban tanto a los razonamientos como a la parte dispositiva de las decisiones. En consecuencia, el TPI declaró que estas modificaciones infringían el principio de intangibilidad del acto adoptado y, por lo tanto, el artículo 190 del Tratado¹³.

En segundo lugar, el TPI manifestó que el Comisario responsable no tenía la competencia necesaria para adoptar las decisiones impugnadas. De las actas de la reunión de la Comisión se desprende que las decisiones no se adoptaron en neerlandés y en italiano, que eran textos auténticos con arreglo al artículo 12 del reglamento interno. El TPI sostuvo que el artículo 27 de este reglamento no autoriza a la Comisión a delegar la promulgación de dichos textos. En consecuencia, el Comisario no era competente para firmar las decisiones en estas lenguas. Además, según el TPI, el Comisario no era competente para firmar "ratione temporis". Cuando, el último día de su mandato, el Comisario responsable de las cuestiones de competencia firmó las cartas de notificación de las medidas impugnadas, todavía no estaban finalizadas las distintas versiones lingüísticas de dichas medidas y, por lo tanto, no podían ser notificadas. El TPI señaló que este defecto se podría haber subsanado si la Comisión hubiese demostrado que sus firmas sólo

12 PVC, 27 de febrero de 1992, asuntos T-79, 84, 86, 89, 91, 94, 96, 98, 102, y 104/89, RJT II - 499 sig.

13 Reino Unido/Consejo, Asunto 131/86, 1988 RJT, 905.

constaban en las copias de las decisiones notificadas a las empresas y que los originales habían sido firmados por una persona debidamente facultada. No obstante, la Comisión no pudo presentar los originales de estas decisiones.

Las modificaciones en los textos y la falta de competencia de la autoridad de la que emanan las medidas podían haber sido consideradas motivo suficiente para anular las decisiones. No obstante, el TPI examinó los argumentos de los recurrentes relativos a la inexistencia de las medidas. Según el TPI, se puede declarar la inexistencia de una medida cuando adolece de vicios especialmente graves y manifiestos. El argumento de inexistencia es cuestión de orden público que se puede invocar en cualquier momento durante el procedimiento y que puede ser planteado de oficio por el Tribunal. Habida cuenta de los importantes vicios ya demostrados por el TPI, éste ordenó a la Comisión que presentase el documento original y autenticado de su decisión. Los únicos documentos que la Comisión presentó eran los borradores de la decisión en tres lenguas, dos extractos de las actas y la carta de 5 de enero de 1989 firmada por el Comisario.

En consecuencia, según el TPI no se podía demostrar que se había respetado el artículo 12. Esta disposición tiene una importancia fundamental para la seguridad jurídica de aquellas personas objeto de las medidas adoptadas por el colegio de comisarios, ya que sólo una medida adoptada por este último, debidamente autenticada mediante las actas de la reunión, hace que sea posible tener la seguridad de la existencia de la misma y de su contenido, y de que corresponde exactamente a las intenciones de la Comisión. La importancia de la autenticación se ve confirmada por el hecho de que las personas físicas y jurídicas pueden confiar en las normas de procedimiento de la institución, en tanto en cuanto dichas normas crean derechos y contribuyen a la seguridad jurídica de aquellas personas. El TPI se remitió en este sentido al artículo 192 del Tratado, que atribuye a los tribunales nacionales el poder de controlar la conformidad a derecho de las medidas de ejecución.

El TPI estimó que, al no existir autenticación en el presente caso, no se podía determinar exactamente la fecha, el contenido y la autoridad de la que emanaban las medidas. El TPI declaró que estas medidas no podían ser consideradas decisiones con arreglo al artículo 189 del Tratado. Por lo tanto, dado que los recursos estaban presentados contra decisiones inexistentes, eran declarados inadmisibles.

La Comisión discrepa prácticamente con todas las conclusiones del TPI y, por lo tanto, ha recurrido el fallo.

<T6> b) Poder de la Comisión para rechazar una reclamación

323. El asunto T-24/90¹⁴ tiene su origen en una decisión de BMW Italia de no renovar su contrato de concesión a la sociedad AUTOMEK para la distribución de vehículos BMW en la provincia de Treviso. Esta sociedad había presentado una reclamación a la Comisión argumentando que la actuación de BMW a este respecto constituía una infracción del artículo 85 del Tratado. En efecto, se alegaba que el sistema de distribución de BMW era de carácter selectivo, en el sentido del Reglamento nº 123/85, y que el reclamante respondía a los criterios exigidos. Por lo tanto, AUTOMEK solicitó a la Comisión que ordenase a BMW la ejecución de los pedidos que le había transmitido y le autorizase a utilizar las marcas BMW.

La reclamación de AUTOMEK fue definitivamente rechazada mediante decisión del Comisario encargado de las cuestiones de competencia, el 28 de febrero de 1990, argumentándose fundamentalmente que el asunto podía ser dilucidado ante un órgano jurisdiccional nacional. AUTOMEK recurrió esta decisión, recurso que la sentencia que nos ocupa desestimó por carecer de fundamento.

En primer lugar, el Tribunal hubo de dilucidar si la Comisión dispone de un poder discrecional para rechazar las reclamaciones que se le presentan o bien, por el contrario, debe iniciar una investigación cada vez que se le presente una reclamación.

La cuestión tiene gran importancia de orden práctico.

El Tribunal concluyó que la Comisión no está obligada a iniciar la instrucción de todas las reclamaciones presentadas. En efecto, los reclamantes no tienen derecho a que se adopte una decisión en cuanto a la existencia o no de la infracción alegada, salvo cuando el objeto de la denuncia sea competencia exclusiva de la Comisión, como por ejemplo la retirada de una exención.

14 Sentencia de 18.9.1992, Automek SRC/Comisión.

Por lo tanto, la Comisión puede establecer distintas prioridades a la hora de tramitar las denuncias.

En todo caso, la Comisión debe estudiar atentamente los fundamentos de hecho y de derecho presentados por el reclamante. En este caso, el Tribunal consideró que se había cumplido esta condición.

El segundo aspecto que se planteó el Tribunal era también de gran importancia: ¿Puede la Comisión alegar legítimamente el interés comunitario con objeto de determinar el grado de prioridad de estos asuntos?

También a esta pregunta respondió el Tribunal afirmativamente, ya que la Comisión es una autoridad administrativa, que debe actuar en función del interés público. El Tribunal señaló que esta referencia no puede hacerse de forma abstracta, sino que la Comisión debe exponer las consideraciones de hecho y de derecho que le llevan a considerar insuficiente el interés comunitario. En particular, le corresponde tener en cuenta la importancia de la infracción alegada con respecto al funcionamiento del mercado común, la probabilidad de que pueda demostrarse su existencia y el alcance de las medidas de investigación necesarias. Asimismo, la Comisión debe valorar la posibilidad concreta de que la intervención de un tribunal nacional permita una aplicación adecuada del apartado 1 del artículo 85.

Por último, el Tribunal señaló que la existencia de un reglamento de exención, suponiendo que fuese aplicable, era un elemento que la Comisión podía tener en cuenta para valorar el interés público comunitario a la hora de proceder a la instrucción. En efecto, el principal objetivo de los reglamentos de exención consiste en limitar la obligación de notificación y el examen individual de los contratos vigentes en cada sector de actividad. Además, la existencia de estos reglamentos facilita al juez nacional la aplicación del derecho de competencia.

El detallado análisis del Tribunal de los poderes de la Comisión para rechazar una denuncia sirvió de motivo para que aquél ratificase, de acuerdo con la anterior jurisprudencia y, especialmente con la sentencia Delimitis¹⁵, el importante papel que pueden desempeñar los jueces nacionales a la hora de aplicar el derecho comunitario de competencia. La

15 Sentencia de 28.2.1991, asunto C-234/89.

Comisión ha tenido muy en cuenta este particular en su comunicación al respecto.

<T6> c) Recurso por omisión contra una denuncia rechazada por la Comisión

324. En una sentencia de 18 de septiembre el Tribunal se pronunció sobre un recurso por omisión y de solicitud de indemnización contra lo que los recurrentes consideraban una falta de acción de la Comisión en un asunto en el que alegaban la existencia de un acuerdo entre los importadores de cinco marcas de automóviles japonesas en Francia, acuerdo firmado bajo los auspicios del Gobierno francés y dirigido a impedir las importaciones de vehículos de otras marcas japonesas¹⁶. La Comisión rechazó la denuncia alegando que dichas empresas no tuvieron independencia de acción. No obstante, este rechazo se produjo después de la presentación del recurso por incumplimiento. El Tribunal estimó que este recurso, por su naturaleza, obliga a la institución a actuar con arreglo al artículo 176. Por lo tanto, este recurso no tiene objeto si dicha institución, como en el presente caso, ha actuado tras haber sido presentado el recurso y antes de haber sido pronunciada la sentencia.

El Tribunal consideró que el recurso de indemnización era inadmisibile, ya que los recurrentes no justificaban el perjuicio alegado. En cambio, adjudicó la mayor parte de las costas a la Comisión, por su demora en actuar.

<T6> d) Poder de la Comisión para adoptar medidas cautelares

325. Mediante sentencia de 24 de enero (asunto T-44/90, la Cinq), el Tribunal anuló la decisión por la que la Comisión rechazó adoptar medidas cautelares a raíz de la reclamación de una cadena francesa de televisión, la Cinq, que estimaba que la conducta de la Unión Europea de Radiodifusión (UER) infringía los artículos 85 y 86.

Según la Cinq, aunque esta cadena reunía las condiciones necesarias para pertenecer a dicho organismo (lo que le hubiera permitido acceder a la red de Eurovisión de programas informativos y deportivos), los órganos de la UER se habían opuesto a su adhesión de una forma discriminatoria.

¹⁶ Asunto T-28/90, Asia Motor France/Comisión.

La Comisión se negó a responder favorablemente a esta denuncia, alegando que, por una parte, el examen sumario de los hechos no revelaba la existencia a priori de una infracción y que, por otra, no se había producido ningún daño irreparable a la Cinq, que de todas maneras pudo acceder mediante contrato a la red de la UER.

En su sentencia, el Tribunal recordaba previamente que la concesión de medidas cautelares sólo exige dos condiciones: por una parte, la existencia de prácticas tales que constituyan, a primera vista, una infracción a las normas de competencia y, por otra, un riesgo de que se produzca un perjuicio grave e irreparable. Según el Tribunal la noción de urgencia está implícita en la segunda condición.

Tras hacer estas precisiones, el Tribunal estimó que la Comisión había cometido en el presente caso dos errores de derecho.

En primer lugar, contrariamente a lo que la Comisión sostenía, la primera condición no significa que la existencia de una infracción clara y flagrante deba estar demostrada ya desde la primera apreciación a primera vista. La exigencia de que existan indicios de infracción no puede asimilarse a la exigencia de certidumbre que debe presidir cualquier decisión definitiva.

Por otra parte, la segunda condición no debe interpretarse en el sentido de que sólo abarca aquellos daños que no puedan ser reparados mediante una decisión posterior. Basta simplemente con que no puedan ser ya reparados mediante la decisión que la Comisión ha de adoptar al término del procedimiento administrativo. Por último, la Comisión cometió también un evidente error de apreciación al estimar que la posibilidad de que la Cinq obtuviese los derechos de la UER mediante contrato equivalía a la adhesión a dicho organismo. La Comisión incumplió la obligación que le incumbe de tomar en cuenta todos los elementos pertinentes en cada caso con objeto de determinar la existencia de un posible perjuicio grave e irreparable.

Aun cuando anula la decisión de la Comisión, esta sentencia refuerza de hecho la posibilidad de adoptar medidas cautelares en el futuro, al interpretar las condiciones establecidas en la sentencia *Camera Care*¹⁷ de forma menos restrictiva que el enfoque que hasta el momento había seguido la Comisión.

¹⁷ *Camera Care Ltd/Comisión*, 792/78R, Rec. 1980, 119.

<T6> e) Cooperación con las autoridades nacionales

326. En su sentencia Dirección General de Defensa de la Competencia (DGDC)/Asociación Española de la Banca Privada y otros¹⁸, dictada a raíz del reenvío prejudicial del Tribunal de Defensa de la Competencia, el Tribunal de Justicia concretó las posibilidades que tienen las autoridades nacionales de competencia de utilizar la información que les facilita la Comisión con arreglo al artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 17.

Según esta disposición, la Comisión debe facilitar inmediatamente a las autoridades nacionales competentes copia de las solicitudes y de las notificaciones efectuadas por las empresas con arreglo a los artículos 2, 4 y 5 del Reglamento (CEE) nº 17, así como de los documentos más importantes que se le envíen, entre ellos, las solicitudes de información enviadas a estas empresas con arreglo al artículo 11 del mismo Reglamento.

En el presente caso, los bancos españoles consideraban que la DGDC había iniciado contra ellos un procedimiento por infracción de la legislación española con arreglo a información obtenida no por ella misma, sino por la Comisión.

El Tribunal de Defensa de la Competencia preguntó si la autoridad nacional competente para aplicar los artículos 85 y 86 puede utilizar la información obtenida por la Comisión a raíz de una solicitud de información o de una notificación, cuando aplica su normativa nacional de competencia, la normativa comunitaria o la normativa nacional y la comunitaria conjuntamente.

En su respuesta, el Tribunal no distinguió entre el carácter nacional, comunitario o conjunto de las normas aplicables.

Basándose concretamente en los principios generales del Reglamento nº 17, el Tribunal respondió negativamente a las tres preguntas, destacando en particular que la información facilitada a las autoridades nacionales por la Comisión lo es en virtud de un reglamento que no afecta a los procedimientos iniciados por las autoridades competentes de los Estados miembros, aun cuando

18 Sentencia del 16 de julio de 1992, asunto C-67/91, denominada de la banca española.

estos procedimientos tengan por objeto la aplicación del apartado 1 del artículo 85 y el artículo 86. En efecto, los procedimientos iniciados por dichas autoridades son distintos de los incoados por la Comisión y la obtención de los elementos de prueba por parte de aquéllas obedece a las normas establecidas en el derecho nacional. Incluso la aplicación del apartado 1 del artículo 85 y del artículo 86 por parte de las autoridades nacionales se efectúa con arreglo a las normas de procedimiento nacionales.

Por otra parte, el Reglamento nº 17 impone a las autoridades competentes de los Estados miembros y a sus funcionarios que no faciliten ninguna información confidencial. Así, esta disposición refleja en su ámbito de aplicación la obligación general del secreto profesional que impone el artículo 214 del Tratado. En el mismo sentido, el Tribunal aludió también al respeto de los derechos de defensa, que prohíben también a una autoridad que no sea la Comisión utilizar información obtenida con arreglo al Reglamento nº 17 en aquellos procedimientos que no se rijan por este texto.

No obstante, el Tribunal suavizó el rigor de su prohibición al admitir que las autoridades nacionales que reciban esta información puedan considerarla un indicio que cabe tener en cuenta a la hora de justificar la apertura de un procedimiento nacional. No obstante para que los hechos mencionados en esta información puedan de forma válida ser objeto de un procedimiento nacional, es necesario que dichos hechos se prueben no mediante los documentos obtenidos por la Comisión, sino mediante los medios de prueba propios del derecho nacional y respetando las garantías establecidas en tal ordenamiento.

<T6> f) Condiciones de aplicación del apartado 6 del artículo 15 del Reglamento nº 17

327. La sentencia del Tribunal en el asunto Vichy¹⁹ confirmó el alcance del poder de la Comisión derivado del apartado 6 del artículo 15 del Reglamento 17, a la vez que precisaba el procedimiento de aplicación de esta disposición.

De dicha sentencia se desprende que el acto adoptado con arreglo al apartado 6 del artículo 15 es efectivamente una decisión que puede ser objeto de recurso de nulidad.

19 Antes citado.

Por otra parte, la aplicación del apartado 6 del artículo 15 exclusivamente a la empresa que notificó su acuerdo, mientras que otros productores aplican el mismo sistema sin comunicarlo a la Comisión, no constituye una discriminación en absoluto, ya que el único efecto de la decisión adoptada con arreglo al apartado 6 del artículo 15 consiste en colocar a la empresa en la misma situación en la que estaría de no haber habido notificación.

Por último, una decisión adoptada en virtud del apartado 6 del artículo 15 no exige dictamen previo del Comité Consultivo, ya que éste sólo debe ser consultado obligatoriamente en la fase final del procedimiento (disposiciones combinadas de los apartados 1 y 3 del artículo 10 del Reglamento nº 17).

El hecho de que la consulta al Comité Consultivo deba forzosamente ir precedida por una audiencia no supone que, al contrario, toda audiencia vaya seguida del dictamen de un Comité Consultivo.

Asimismo, el hecho de que se trate de una decisión no supone automáticamente una obligación de consultar al Comité Consultivo.

El Tribunal subrayó también que una decisión basada en el apartado 6 del artículo 15 debe respetar los derechos fundamentales de la empresa y, en particular, los derechos de defensa. Por lo tanto, se debe enviar un pliego de cargos a la empresa (ya que la consulta al Comité Consultivo tiene otro objetivo y no forma parte de estos derechos fundamentales). Por otra parte, dado que en el presente procedimiento se había oído a la empresa, Vichy, el Tribunal no hubo de dilucidar si la audiencia era obligatoria. La sentencia sólo señalaba que la empresa debe estar en condiciones de manifestar oportunamente su punto de vista sobre los cargos presentados por la Comisión en su contra, con arreglo al apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17.

Para comprobar que existe una infracción grave y manifiesta de las normas de competencia que justifique una decisión en virtud del apartado 6 del artículo 15, la Comisión puede basarse en distintos factores combinados, aunque cada uno de ellos por separado sea insuficiente para determinar dicho carácter grave y manifiesto.

<T6> g) Falta de poder conminatorio de la Comisión con arreglo al
Reglamento nº 17

328. El asunto AUTOMEC permitió al Tribunal dilucidar si la Comisión dispone del poder de ordenar a una empresa que ejecute los pedidos de un distribuidor recurrente, facultad que podría basarse en el apartado 11 del artículo 3 del Reglamento nº 17, que autoriza a la Comisión a obligar a las empresas a poner fin a las infracciones que haya comprobado, en combinación con el apartado 1 del artículo 85. A este respecto, el Tribunal respondió negativamente, dado que el Tratado sólo prevé, ante cualquier infracción al apartado 1 del artículo 85, la nulidad del acuerdo prescrita en el apartado 2 del artículo 85. Según el Tribunal, corresponde por lo tanto al derecho nacional definir las demás consecuencias que puede tener la infracción al artículo 85. Por consiguiente, sólo el juez nacional puede, llegado el caso y según las normas de su propio ordenamiento, obligar a un operador económico a contratar con otro.

Esta sentencia del Tribunal se basa también en el principio de preeminencia de la libertad contractual, principio tanto más imperativo cuanto que existen otras vías para poner fin a una infracción, tal como sucede con las infracciones resultantes de la aplicación de un sistema de distribución.

<T6> h) Procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia

329. En los asuntos del polipropileno, que por entonces aún estaban pendientes ante el Tribunal, los demandantes pidieron la reapertura del procedimiento oral para proceder a distintos actos de instrucción. Argumentaron que la decisión impugnada era inexistente en virtud de la sentencia del Tribunal de 27 de febrero de 1992 (Asunto PVC), ya que la práctica decisoria de la Comisión en este asunto había sido tratada en dicha sentencia. Por lo tanto, debía examinarse si la Comisión había adoptado de hecho una decisión que les afectaba. No obstante, el Tribunal consideró que no había lugar a ordenar la reapertura del procedimiento oral a tal fin²⁰. El juez sólo debe comprobar de oficio este extremo cuando las partes presenten indicios suficientes que sugieran la inexistencia del acto

²⁰ Resolución de 26/3/1992, BASF/Comisión T-4/89 Rev, y de 4/11/1992, DSM/Comisión, T-7/89 Rev, pendientes de publicación en la recopilación.

impugnado, pero en el presente caso la argumentación presentada por los recurrentes era insuficiente. La supuesta infracción del régimen lingüístico y una presunción general de que la Comisión había modificado su decisión a posteriori no bastan para rebatir la apariencia de legalidad del acto jurídico.

330. El asunto Bancos neerlandeses/Comisión²¹ se refiere a una Decisión de la Comisión de 19 de julio de 1989, relativa a varios acuerdos y reglamentaciones adoptadas por las asociaciones de bancos neerlandeses.

Esta decisión incluía una declaración negativa y una exención.

Estas asociaciones no quedaron, empero, satisfechas y solicitaron, con arreglo al artículo 173 del Tratado, la anulación parcial de la decisión. El recurso se refería más concretamente a los motivos que condujeron a la Comisión a declarar que no había lugar a intervenir, con arreglo al apartado 1 del artículo 85, respecto de un acuerdo relativo a los gastos bancarios derivados de determinadas acciones de carácter caritativo. Se afirmó que dicho acuerdo restringía la competencia, pero no producía un efecto importante sobre el comercio entre los Estados miembros. Los recurrentes no creían que su acuerdo supusiera una restricción de la competencia.

En primer lugar, el Tribunal recordó que el recurso a que se refiere el artículo 173 sólo puede plantearse contra un acto jurídico que pueda afectar a una situación jurídica concreta. Pero estos efectos jurídicos sólo pueden derivarse de la parte dispositiva de una decisión. Ciertamente, los motivos de una decisión pueden someterse a control judicial, pero únicamente en su calidad de fundamento necesario de la parte dispositiva impugnada.

En segundo lugar, el Tribunal consideró que la decisión impugnada da satisfacción al demandante y que, por lo tanto, no puede modificar su situación jurídica. En cambio, una declaración negativa puede atentar contra los intereses económicos de terceros, motivo por el cual este tipo de decisiones puede ser recurrido por cualquier tercero que justifique un interés legítimo. Las posiciones de este último y del beneficiario de la decisión no deben por lo tanto confundirse.

²¹ Sentencia de 17.9.1992, asunto T-138/89.

Por último, el Tribunal señaló que un operador económico debe justificar un interés actual por la anulación del acto impugnado y que, en el presente caso, dicho interés no existía por dos motivos. En primer lugar, los demandantes sólo alegaban un interés hipotético, a saber, la posibilidad de un litigio ante un tribunal nacional y la hipótesis de que dicho litigio diese lugar a una conclusión distinta que la de la Comisión en cuanto a los posibles efectos sobre el comercio intracomunitario. En segundo lugar, en el supuesto de que las circunstancias cambiasen de tal manera que el acuerdo en cuestión afectase de forma considerable al comercio, dicha modificación podía justificar un nuevo examen del asunto y llevar a la Comisión a modificar la declaración negativa. Por lo tanto, los demandantes tienen la posibilidad de hacer valer su derecho cuando se presenten estas circunstancias.

Partiendo de estas consideraciones, el Tribunal declaró que el recurso era inadmisibile.

331. En el asunto del vidrio plano²², el Tribunal consideró que no tenía competencia para modificar la decisión impugnada (salvo por lo que se refiere a las multas). Sus facultades son sólo de anulación, total o parcial. En efecto, si el Tribunal se atribuyese un poder de modificación, podría, por una parte, perturbar el equilibrio interinstitucional previsto en el Tratado, lo que, por otra, podría poner en peligro los derechos de defensa.

332. Cabe destacar que durante 1992 se presentaron numerosos recursos que solicitaban la suspensión del acto impugnado o la obtención de medidas cautelares. Estos recursos no sólo se refieren a decisiones definitivas de la Comisión, sino también a actos de procedimiento y a medidas cautelares adoptadas por ésta.

Así, la Presidencia del Tribunal tuvo que pronunciarse, con arreglo a los artículos 185 y 186 del Tratado CEE, sobre una solicitud de medidas cautelares presentada junto con el recurso de anulación de una decisión de la Comisión que denegaba el acceso a distintos documentos solicitados por los recurrentes con vistas al ejercicio de sus derechos de defensa contra el

22 Citado en el punto 321 del presente Informe.

pliego de cargos (resolución de 23 de marzo de 1992, asuntos del cemento T-10-12, 14 y 15/92 R). El presidente rechazó las demandas en cuanto al fondo sobre la base de que el recurso principal era inadmisibile ya que se refería a un aspecto estrictamente procesal (les había sido notificado un pliego de cargos comportando unicamente las partes del mismo referidas a las empresas en cuestión) y en cuanto a la forma porque no existía ningún daño irreparable puesto que, en el caso de que la decisión del Tribunal sobre el recurso principal fuese favorable a los demandantes, la Comisión se vería obligada a reiniciar el procedimiento administrativo teniendo en cuenta las exigencias relativas al acceso al expediente. Es probable que esta solución sea válida para la mayor parte de los recursos presentados contra los actos de procedimiento de la Comisión previos a la decisión definitiva. Esta solución, por otra parte, fue ratificada por el Tribunal en su sentencia sobre la cuestión de fondo, que declaró inadmisibles, por este motivo, los recursos presentados²³.

El asunto Langnese/ Schoeller se refería a una solicitud de suspensión de medidas cautelares adoptadas por la Comisión (resolución de 16 de junio de 1992, T-24/92 R). En este caso, la Presidencia del Tribunal de Primera Instancia efectuó el mismo examen comparativo de los intereses existentes que hubiera hecho si existiese un recurso en procedimiento de urgencia contra una decisión definitiva.

Por último, cabe citar también la resolución de julio de 1992²⁴ mediante la cual la Presidencia del Tribunal de Primera Instancia, a la vez que rechazaba la solicitud de procedimiento de urgencia, suspendía parte de la decisión con objeto de que SPO pudiese continuar funcionando. A raíz de esta resolución, SPO modificó su reglamentación.

23 Sentencia de 18.12.1992, SA Cimenteries CBR, Blue Circle Industries Ple, Syndicat National des Fabriquants de Ciment et de Chaux, Fédération de l'Industrie Cimentière asbl, asuntos acumulados T-10, 11, 12 y 15/92.

24 SPO y otros/Comisión, T-29/92 R, pendiente de publicación en la recopilación.

<T4> §9. Sentencias del Tribunal de Justicia en torno al artículo 90 del Tratado CEE

<T6> a) Facultades de la Comisión con arreglo al artículo 90

333. El Tribunal de Justicia dictó su segunda sentencia referente a una directiva aprobada por la Comisión con arreglo al apartado 3 del artículo 90 y correspondiente al sector de las telecomunicaciones²⁵. Este asunto hacía referencia a la Directiva 90/338 de 28 de junio de 1990, relativa a la competencia en los servicios de telecomunicación.

El Tribunal ratificó en lo fundamental la posición ya expresada en su primer sentencia Telecom²⁶, y sus argumentos pueden resumirse de la siguiente manera.

La Comisión, con arreglo al apartado 3 del artículo 90, tiene competencia para establecer normas generales que especifiquen las obligaciones impuestas a los Estados miembros respecto a las empresas a que se refiere dicho artículo. Este poder, que no se limita a la mera vigilancia de la aplicación de las normas comunitarias vigentes, no se ve tampoco limitado por el hecho de que el Consejo haya actuado o pueda actuar con arreglo a los artículos 100 A y 87. Esto es especialmente cierto aun cuando la directiva en cuestión viniera a concretar el contenido del artículo 59 del Tratado y el Consejo no hubiera adoptado ningún texto relativo a la libre prestación de servicios en el sector de la telecomunicación. En efecto, basta con que el artículo 59 sea aplicable directamente para que la Comisión pueda actuar.

Por otra parte, la Comisión no se extralimitó en sus funciones al formular una norma jurídica relativa al artículo 86 (exigencia de que el titular de los poderes de autorización, control y vigilancia sea distinto de los organismos de telecomunicación), dejando a los Estados la elección de los medios necesarios para el cumplimiento de la misma.

25 Sentencia de 17.11.1992. Asuntos acumulados C-271/90, C-281/90 y C-289/90. Reino de España (y otros)/Comisión.

26 Sentencia de 19 de marzo de 1991, Francia/Comisión, C-202/89, véase a este respecto el punto 153 del Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia.

Por último, no era necesario que la Comisión procediese a una investigación detallada sobre la actividad de los organismos de telecomunicación con objeto de aprobar esta directiva. En efecto, la extensión, sin fundamento objetivo, del monopolio de establecimiento y explotación a los servicios de telecomunicación es de por sí incompatible con los artículos 90 y 86.

No obstante, el Tribunal anuló parcialmente la directiva, ya que no define con precisión los derechos especiales a que se refiere y además porque se aplica a determinadas actuaciones que en realidad dependen tan sólo de las propias empresas.

334. En otro asunto, las partes demandantes solicitaban la anulación de la Decisión de la Comisión de 20/12/1989 relativa a la prestación del servicio de correo urgente en los Países Bajos²⁷. La Comisión había considerado que la ley neerlandesa que reservaba a PTT Nederland el servicio de correo urgente para las cartas de peso inferior a 500 gramos y efectuado por un precio menor del establecido por la ley, era contraria al Tratado. Por consiguiente, la decisión de la Comisión, adoptada con arreglo al apartado 3 del artículo 90 del Tratado, señalaba que dicha ley era incompatible con el apartado 1 del artículo 90 en conexión con el artículo 86.

Los recurrentes estimaban, en primer lugar, que la Comisión no es competente para declarar que existe infracción al Tratado mediante una decisión basada en el apartado 3 del artículo 90.

El Tribunal rechazó este argumento haciendo las siguientes puntualizaciones.

El apartado 3 del artículo 90 permite a la Comisión actuar mediante directivas, es decir, dictar normas generales que especifican las obligaciones que el Tratado impone a los Estados miembros por lo que se refiere a las empresas contempladas en el apartado 1 del artículo 90. Pero también le permite adoptar decisiones para declarar que determinada medida estatal es incompatible con las normas del Tratado e indicar las medidas que el Estado destinatario debe adoptar para ajustarse a las obligaciones derivadas del derecho comunitario.

27 Sentencia de 12/2/1992, Reino de los Países Bajos y Koninklijke PTT Nederland NV y PTT Post BV/Comisión, asuntos acumulados C-48/90 y C-66/90.

El Tribunal comparó este poder de adoptar decisiones con las facultades de los que dispone la Comisión en virtud del artículo 93. En efecto, en ambos casos, la Comisión puede intervenir, no ya frente a la empresa que ha infringido las normas de competencia, sino frente al Estado miembro que es responsable del daño hecho a la competencia.

Es importante que en este caso el Tribunal haya confirmado claramente el poder de la Comisión de adoptar decisiones basadas en el apartado 3 del artículo 90 con objeto de poner fin a determinadas infracciones del Tratado.

<T6> b) Procedimiento para la toma de decisiones con arreglo al apartado 3 del artículo 90

335. En el asunto del correo postal neerlandés²⁸, los demandantes mantenían que la Comisión no había respetado sus derechos de defensa. El Tribunal aceptó este argumento y anuló la decisión de la Comisión.

En efecto, el Tribunal consideró que este respeto exige que se comunique al Estado miembro en cuestión, antes de la adopción de la decisión, un informe detallado y exhaustivo de los cargos que la Comisión pretende presentar contra él y que se le conceda tiempo para manifestar su punto de vista sobre las observaciones presentadas por los terceros interesados. En el presente caso, no se habían cumplido estas dos condiciones y, por lo tanto, se había violado el derecho de defensa de los Países Bajos.

Otro tanto ocurría en el caso de los servicios de Correos, Telégrafos y Telecomunicaciones (PTT). En efecto, éstos, en su calidad de beneficiarios directos de la medida estatal impugnada, mencionados expresamente en la misma y contemplados explícitamente en la decisión de la Comisión, cuyas consecuencias económicas han de soportar, tenían derecho a ser oídos. Sin embargo, sólo habían mantenido contactos informales con la Comisión, la cual no les había explicado nunca detalladamente sus objeciones concretas a la norma nacional impugnada.

²⁸ Sentencia de 12.2.1992, Reino de los Países Bajos y Koninklijke PTT Nederland NV y PTT Post BV/Comisión, asuntos acumulados C-48/90 y C-66/90.

<T1> TERCERA PARTE: POLÍTICA DE COMPETENCIA E INTERVENCIÓN ESTATAL<T2> Capítulo I: Principales decisiones y medidas tomadas
 por la Comisión<T3> A. Ayudas estatales<T4> §1. Problemas de política general<T5> - Logros principales

336. El programa de plena realización del mercado interior y otra serie de cambios, inminentes y a largo plazo, ejercen una presión creciente sobre la política de ayudas estatales. Ha de reforzarse el control de las ayudas en el mercado único, no sólo para evitar que se falsee la competencia entre empresas y sectores, sino también para fomentar el desarrollo equilibrado de las regiones comunitarias, imprescindible para lograr la cohesión económica y social, que constituye uno de los principales objetivos de la Comunidad. También han de abordarse las ayudas a empresas públicas. Otros elementos de presión son la creciente ampliación de la cobertura de las ayudas estatales a los sectores recién liberalizados, como los servicios¹, los avances hacia la unión económica y monetaria, el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y las perspectivas de ampliación de la Comunidad a nuevos países.

En todos estos aspectos, mencionados en el Informe del año pasado², se continuó avanzando en 1992. En mayo, la Comisión publicó las Directrices comunitarias sobre ayudas a pequeñas y medianas empresas³, en las que se codifica y en cierto modo se consolida la política sobre este tipo de ayudas tan extendido. Se revisaron también las Directrices sobre ayudas al sector de las fibras sintéticas⁴, mientras proseguía la revisión de las Directrices sobre ayudas para protección del medio ambiente⁵ y las Directrices sobre ayudas para proyectos de inversión de gran intensidad de capital⁶ y los

1 Puntos 438 y siguientes del presente Informe.

2 Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 158.

3 Punto 342 del presente Informe.

4 Punto 401 del presente Informe.

5 Punto 448 del presente Informe.

6 Punto 480 del presente Informe.

seguros de crédito a la exportación⁷. La Comisión analizó numerosos asuntos relacionados con la aportación de capital a empresas públicas, realizó un seguimiento de varios procesos de privatización en la antigua República Democrática de Alemania, Grecia y Portugal⁸ y analizó el primer grupo de informes anuales sobre aportaciones financieras a empresas estatales, con arreglo al sistema introducido en 1991⁹. Teniendo presentes las futuras limitaciones de la UEM, la Comisión continuó presionando a los Estados miembros con un importante déficit presupuestario para que redujeran sus gastos en ayudas. La Tercera Encuesta sobre ayudas estatales al sector de la fabricación, publicada en julio¹⁰, volvió a poner de manifiesto que el gasto en ayudas representa un factor importante del déficit presupuestario. Ante la perspectiva de la entrada en vigor en 1993 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, celebrado entre la Comunidad Europea y los países de la AELC, la Comisión se preparó para asumir una mayor responsabilidad en virtud de dicho Acuerdo. Será preciso tener en cuenta los efectos de las ayudas concedidas en la CEE en los países de la AELC y viceversa, y, para ello, la Comisión habrá de mantener consultas y facilitar información al órgano equivalente de la AELC, el Órgano de Vigilancia¹¹. Por último, la Comisión estudió la situación de las ayudas estatales en la AELC y en otros países que han solicitado su adhesión a la Comunidad. En los dictámenes sobre las solicitudes de adhesión de Austria, Finlandia, Suecia y Suiza que la Comisión ha enviado al Consejo se han incluido informes sobre la situación de las ayudas en estos países.

337. Para responder a la presión creciente sobre sus recursos humanos, la Comisión ha optado por dos métodos principales: codificación de normas y simplificación de procedimientos. El primero de ellos se refleja en las directrices elaboradas, que abarcan una proporción creciente de las tareas de control de las ayudas estatales. La segunda vía se ha materializado en la reducción del trabajo dedicado a regímenes de ayudas de menor importancia que surten un efecto escaso o nulo sobre la competencia y el comercio y a las ligeras modificaciones de los regímenes autorizados. Tras la aprobación en mayo de las Directrices sobre ayudas a las PYME, la Comisión publicó una

7 Punto 339 del presente Informe.

8 Puntos 464 y siguientes del presente Informe.

9 Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, puntos 167-172, y puntos 528 y siguientes del presente Informe.

10 Puntos 350 y siguientes del presente Informe.

11 Puntos 82 y siguientes y 343-344 del presente Informe.

comunicación revisada sobre la autorización mediante un procedimiento simplificado de los regímenes de ayudas a las PYME y de las modificaciones de los regímenes existentes¹². En dicha comunicación se amplía el ámbito de aplicación del procedimiento simplificado, en virtud del cual la presentación de una notificación formal permite obtener casi automáticamente la autorización en el plazo de 20 días laborables a partir de la notificación, a un número mucho mayor de regímenes de ayudas a las PYME que con el sistema anterior, pues las limitaciones relativas al tamaño de las empresas se han equiparado a las establecidas en las Directrices sobre ayudas a las PYME.¹³

En las Directrices sobre ayudas a las PYME se ha logrado una mayor simplificación de procedimientos. La aplicación del principio "de minimis" exime a los Estados miembros de la obligación de notificar a la Comisión regímenes de ayuda en los que se limiten a 50 000 ecus las ayudas que pueden recibir las empresas para un tipo determinado de gastos (como la inversión o la formación) durante tres años. Al igual que el procedimiento simplificado, el principio "de minimis" representa un avance hacia la subsidiariedad y una forma de concentrar los recursos de la Comisión en los asuntos de mayor importancia. No obstante, por el momento no se considera conveniente relajar aún más el control de las ayudas estatales. Se trata de un terreno caracterizado por la necesidad de un fuerte control centralizado.

338. La Comisión ha seguido aumentando la transparencia de las normas sobre ayudas estatales. Se celebraron tres reuniones multilaterales en las que se debatieron varias propuestas con los Estados miembros¹⁴. Se lograron avances en relación con la estandarización de los formularios de notificación y la obligación de presentar informes, así como en la preparación de una nueva edición de la recopilación de la normativa sobre ayudas estatales¹⁵, que se publicará en 1993. La nueva edición incluirá, por primera vez, una sencilla guía de los procedimientos en materia de ayudas estatales.

12 DO C 213 de 19.8.1992, p. 10. Este procedimiento se aplicó en principio a las "ayudas de menor importancia", véase DO C 40 de 20.2.1990, p. 2.

13 Punto 342 del presente Informe.

14 Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 162.

15 Comisión CE, Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas, Volumen II: normas aplicables a las ayudas estatales.

<T5>

- Reuniones multilaterales

339. En febrero se celebró una reunión multilateral entre expertos de los gobiernos de todos los Estados miembros y los servicios de la Comisión, con el fin de debatir dos proyectos de directrices sobre ayudas a la exportación⁽¹⁶⁾. En uno de los proyectos se proponía un control más estricto de las ayudas a los aseguradores oficiales de crédito a la exportación y a los subvencionados oficialmente, que compiten con los aseguradores privados en la suscripción de "riesgos comercializables" (es decir, riesgos comerciales a corto plazo) en la Comunidad; en el otro proyecto se establecían normas sobre el nivel de las subvenciones de intereses sobre créditos a la exportación en el comercio extracomunitario. La propuesta sobre el seguro de crédito a la exportación a corto plazo tuvo una acogida más positiva que la relativa a las subvenciones de las exportaciones. Por consiguiente, la Comisión está estudiando la posibilidad de tramitar únicamente la primera propuesta conforme al artículo 92 del Tratado CEE y dejar que la segunda sea objeto de una directiva del Consejo conforme al artículo 113. En cualquier caso, la adopción de medidas sobre las subvenciones de intereses resultaba mucho menos urgente, ya que el endurecimiento del Consenso de la OCDE había reducido en gran medida las posibilidades de conceder este tipo de subvención en el comercio entre países desarrollados.

340. En octubre se celebró una segunda reunión multilateral relativa al proyecto revisado de directrices sobre ayudas para protección del medio ambiente y a las directrices revisadas sobre ayudas al sector de las fibras sintéticas. Las nuevas directrices sobre ayudas para protección del medio ambiente sustituirán a las que han estado vigentes, prácticamente sin modificaciones, desde 1974. La nueva normativa no se limita a enlazar con las directrices anteriores, sino que refleja también la evolución de la política comunitaria sobre medio ambiente y la experiencia adquirida a través de los casos de ayudas para protección del mismo que no quedaban comprendidos en el ámbito de aplicación de las anteriores directrices. El proyecto fue debatido de nuevo en la tercera reunión multilateral, celebrada en diciembre, en la que surgieron diferencias sobre algunos aspectos. En vista de ello, la Comisión decidió prorrogar la vigencia de las actuales

(16) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 166.

directrices durante otros seis meses, hasta el 30 de Junio de 1993.

Por el contrario, las Directrices sobre ayudas al sector de las fibras sintéticas contó con un apoyo generalizado en la reunión de octubre, por lo que fueron aprobadas por la Comisión en diciembre¹⁷.

341. La tercera reunión, celebrada en diciembre, se centró en el futuro de las Directrices sobre ayudas al sector de los vehículos de motor, y en ella se analizó si debía ampliarse su ámbito de aplicación a determinados componentes básicos. En cualquier caso, se ha decidido prorrogar la vigencia de las directrices¹⁸. La Comisión debatió también con los Estados miembros los aspectos relativos a la aplicación y control de la norma "de minimis"¹⁹. Para principios de 1993, se proyecta publicar una serie de directrices sobre estos aspectos técnicos.

<T5> - Ayuda a las pequeñas y medianas empresas

342. En mayo, la Comisión publicó las Directrices sobre ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas²⁰. Estas directrices, que constituyen la primera codificación pormenorizada de la política de ayudas en un sector tan importante como el de las PYME, se aprobaron tras celebrar nuevas consultas con los Estados miembros durante los meses de febrero y marzo, mediante correspondencia y reuniones bilaterales. En el Informe del año pasado se exponían los principios de la política de la Comisión con respecto a las ayudas a las PYME. En las Directrices se establecen una serie de normas básicas que serán de aplicación a todos los regímenes de ayudas a estas empresas.

La definición de pequeñas y medianas empresas es la siguiente:

Por PYME se entenderá la empresa:

- que no tenga más de 250 trabajadores, y
- que tenga:
 - bien un volumen de negocios anual no superior a 20 millones de

17 Punto 401 del presente Informe.

18 Punto 405 del presente Informe.

19 Punto 337 del presente Informe.

20 DO C 213 de 19.8.1992, p. 2; Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 165.

- ecus, bien
- un balance general no superior a 10 millones de ecus,
 - y
 - en la que una o varias empresas que no cumplan esta definición no tengan una participación superior al 25%, salvo si éstas son empresas públicas de inversión, empresas de capital de riesgo o, siempre que no se ejerza control, inversores institucionales.

Las pequeñas empresas, que reciben un trato favorable en las Directrices en lo relativo al nivel autorizado de ayudas a la inversión en regiones no asistidas, se definen de forma semejante, como aquellas que no tienen más de 50 empleados, un volumen de negocios que no exceda de 5 millones de ecus y un balance general no superior a 2 millones de ecus, y en las que la participación de una gran empresa no exceda del 25%.

Junto a las definiciones, en las directrices se establece la intensidad máxima permitida de las ayudas de inversión a las PYME, tanto en regiones asistidas como no asistidas, así como la intensidad de las ayudas para asesoramiento, formación y otras actividades semejantes que guardan una relación menor con el mercado ("ayudas blandas"). En cuanto al nivel máximo de las ayudas destinadas a otros fines, como I+D, las directrices se remiten a las normas especiales aplicables en cada caso, en las que suele autorizarse un nivel superior de ayudas a las PYME²¹. El nivel máximo de las ayudas a la inversión en regiones no asistidas, es decir, las que no pueden acogerse a un régimen nacional de incentivos regionales independientemente de los programas de los Fondos Estructurales, es del 7,5% bruto para todas las PYME y del 15% bruto para las pequeñas empresas. En las regiones comprendidas en los programas nacionales de ayudas regionales, se aplica la norma de que, en las regiones de la letra c) del apartado 3 del artículo 92, puede aumentarse en 10 puntos el nivel de ayuda regional autorizado, y en 15 puntos en el caso de las regiones contempladas en la letra a) del apartado 3 del artículo 92. No obstante, el máximo absoluto de las ayudas a la inversión en estas zonas es del 30% y del 75% neto, respectivamente. En las regiones de la Comunidad que pueden recibir ayudas de los Fondos Estructurales en el marco de los objetivos 2 ó 5b, sin ser regiones asistidas con arreglo a un régimen nacional de incentivos regionales, la Comisión decidirá en cada caso la

21 Véanse las Directrices sobre las ayudas a la I+D, DO C 83 de 11.4.1986, p. 2.

intensidad máxima de las ayudas a las PYME hasta finales de 1993. Tratándose de "ayudas blandas", es decir, las destinadas a apoyar a las empresas que recurran a la ayuda de consultorías o reciban formación en materias como gestión, finanzas, nuevas tecnologías o control de la contaminación, suele autorizarse un nivel máximo del 50%.

Los regímenes de ayudas a las PYME autorizados en el pasado permanecerán vigentes hasta que la Comisión los revise conforme al apartado 1 del artículo 93 del Tratado CEE. Dicha revisión ya ha comenzado en algunos casos²².

<T5> - El Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo

343. En el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE), que debe entrar en vigor entre la CE y los Estados de la AELC, con la excepción de Suiza, en 1993 tras su renegociación, las ayudas estatales se regulan en los artículos 61 a 64 y en diversos anexos y declaraciones conjuntas, y se establece que las normas sobre ayudas estatales aplicables en la Comunidad serán también de aplicación en los Estados de la AELC firmantes del Acuerdo. Lo dispuesto en el Acuerdo no afectará a las normas del Tratado sobre ayudas estatales, pero deberán aplicarse las normas del Acuerdo EEE cuando las ayudas concedidas por un Estado miembro de la CE afecten o puedan afectar al comercio y a la competencia dentro del EEE. En el caso de la AELC, será el Órgano de Vigilancia independiente quien se encargue de examinar todas las ayudas estatales concedidas a las empresas por los países miembros de la AELC.

344. Antes de que entrara en vigor el Acuerdo EEE, los asuntos de ayudas estatales se regían por los acuerdos bilaterales entre la CE y los países de la AELC. Así, la Comisión y el Gobierno austríaco llegaron a un acuerdo en noviembre sobre las ayudas concedidas a una fábrica de automóviles de Graz para la construcción de un vehículo polivalente Chrysler. El Gobierno austríaco aceptó reducir la intensidad de la ayuda del 33% propuesto al 14,4%.

²² Punto 468 del presente Informe.

<T5> - Conclusiones que pueden extraerse de la práctica de la Comisión y de la Jurisprudencia del Tribunal

<T6> a) Aspectos materiales

<T7> * Ayudas relacionadas con la venta de terrenos

345. La cuantificación de la ayuda comprendida en la venta de un terreno por una corporación local en condiciones privilegiadas es tarea difícil. De las decisiones más recientes se desprende que, al examinar los asuntos, la Comisión exigirá sistemáticamente a los Estados miembros que le presenten un informe elaborado por un experto independiente sobre el valor de mercado del terreno, con el fin de averiguar si el precio contiene algún elemento de ayuda.

<T7> * Garantías otorgadas por las autoridades públicas

346. Tradicionalmente, la Comisión viene oponiéndose a las ayudas de funcionamiento y, en concreto, a las que permiten de forma artificial que las empresas con dificultades prosigan con sus actividades cuando no existen perspectivas de recuperar su viabilidad. Por ello, la Comisión no acepta las garantías concedidas por las autoridades públicas a las entidades de crédito, cuando su único objetivo es mantener en pie a empresas que de otro modo se verían obligadas a abandonar la producción. En cualquier caso, la Comisión acepta en la actualidad dichas garantías cuando su duración se limita a seis meses y tienen por objeto permitir que la empresa pueda elaborar y llevar a la práctica un plan de reestructuración, siempre que se respeten las reglas generales en materia de garantías estatales. Esta práctica se plasmará próximamente en las directrices sobre ayudas a empresas con dificultades.

<T6> b) Aspectos de procedimiento:

<T7> * Posibilidad de que los Estados miembros soliciten al Tribunal de Justicia la anulación de una decisión de incoación del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE

347. La principal novedad que se ha producido este año en materia de procedimiento es, sin duda alguna, la jurisprudencia sentada en dos

sentencias del Tribunal de Justicia de 30 de junio de 1992, en las que se declaran admisibles los recursos interpuestos contra decisiones de incoación del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado⁽²³⁾. En dichas sentencias, el Tribunal confirmó que la decisión de incoar el procedimiento implica una elección de la Comisión sobre la naturaleza de la ayuda y, por lo tanto, sobre el procedimiento que debe seguirse, puesto que la decisión produce efectos diferentes si se considera que se trata de una ayuda nueva, conforme al apartado 3 del artículo 93, o de una ayuda ya existente, con arreglo al apartado 1 del mismo artículo.

<T7> * Simplificación de los procedimientos relativos a las ayudas a pequeñas y medianas empresas y a la modificación de regímenes anteriores

348. La Comisión ha hecho extensivo a las PYME, tal y como se definen en las nuevas directrices, el sistema de examen sumario (20 días laborables) de determinados regímenes de ayudas, que dan lugar casi sistemáticamente a una decisión favorable⁽²⁴⁾.

<T7> * Excepción a los plazos de procedimiento en el caso de determinadas ayudas concedidas por el Treuhandanstalt

349. Con el fin de tomar en consideración la difícil situación socioeconómica de la antigua RDA y las especiales características de las actividades del Treuhandanstalt, la Comisión ha asumido el compromiso de que algunas de las ayudas concedidas por dicho organismo⁽²⁵⁾ se examinen dentro de plazos más cortos que los habituales. En principio, ha de adoptarse una decisión sobre los proyectos en el plazo de 15 días laborables a partir de su notificación; cuando se trate de casos excepcionales, el Gobierno alemán podrá solicitar que el plazo se reduzca a 10 días laborables. Del mismo modo, la Comisión podrá alegar de forma excepcional que necesita 5 días laborables suplementarios para analizar la notificación. Si esta resulta ser incompleta, podrá solicitarse información complementaria. Siempre que sea posible, se evitará hacer uso de esta última facultad. Tras recibir la información, la Comisión dispone de otros 15 días laborables. Estos plazos son bastante más cortos que los 30 días laborables habituales cuando se trata de casos concretos notificados en el marco de un régimen ya autorizado.

(23) Punto 532 del presente informe.

(24) Punto 337 del presente informe.

(25) Punto 19 del presente informe.

<T4>

§2. Tercera Encuesta sobre ayudas estatales

350. La Comisión publicó en julio la Tercera Encuesta sobre las ayudas estatales en la Comunidad, en la que se analizan las ayudas concedidas al sector de la fabricación, la agricultura, la pesca, la minería del carbón y los transportes (por ferrocarril y fluvial). Se modifican también con respecto al periodo 1988-1990 las cifras que figuraban en los informes precedentes, relativos al periodo 1981-1988¹.

351. El objetivo básico de la encuesta es exponer con la mayor transparencia posible la estructura actual de las ayudas estatales concedidas a las empresas de la Comunidad, realizar una valoración global de los avances logrados por la Comisión gracias al reforzamiento de su política en esta materia y delimitar los sectores que la Comisión situará en un primer plano de su política.

352. El nivel global de las ayudas concedidas en los doce Estados miembros alcanzó un promedio de 89 000 millones de ecus durante el periodo 1988-1990, frente a los 92 000 millones del periodo 1986-1988. El 40% de las ayudas globales se destinaron al sector de la fabricación, lo que sigue constituyendo un importe considerable, a cuyo análisis detallado se dedica la parte central del informe. Entre 1988-1990, el gasto anual se elevó a 36 000 millones de ecus. Aunque las cifras ponen de manifiesto que se ha producido una disminución de las ayudas a nivel comunitario entre 1986 y 1990, se observó un ligero aumento al final de dicho periodo, en 1990, por lo que la Comisión decidió realizar un estrecho seguimiento de su evolución, con el fin de que no se invierta la tendencia general de reducción de las ayudas estatales en la Comunidad.

Con la excepción de Grecia, país del que sólo se tienen cifras provisionales, el nivel más elevado de ayudas (en porcentaje del valor añadido) al sector de la fabricación se concedió en Italia, Portugal e Irlanda. Los países con un volumen más moderado fueron Alemania, Dinamarca y Reino Unido. Entre las cuatro principales potencias económicas europeas, el nivel de ayudas en

1 FR. ISBN 92-826-0624-4 y FR. ISBN 92-826-2315-7
Decimoctavo Informe sobre la política de competencia, puntos 162 y 163 y
Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, puntos 188 a
192.

porcentaje del valor añadido es en Italia tres veces más elevado que en el Reino Unido, más del doble que en Alemania y más de una vez y media que en Francia. De ello se desprende que las diferencias entre los Estados miembros siguen siendo considerables.

Además, las cifras ponen de manifiesto que el volumen global de ayudas por trabajador en las regiones periféricas con menores recursos presupuestarios sigue siendo reducido, en comparación con las ayudas por trabajador concedidas en los cuatro países más prósperos de la Comunidad. El nivel de ayudas en Grecia, España, Irlanda y Portugal es inferior al promedio comunitario y bastante menor que en la mayoría de los Estados ricos del centro de la Comunidad. Lo mismo ocurre en el sector manufacturero, en el que las ayudas estatales concedidas en las cuatro primeras potencias económicas de la Comunidad representaron el 75% de las concedidas al sector entre 1986 y 1988. Esta cifra ascendió al 79% entre 1988 y 1990.

353. El aumento de la importancia relativa de las ayudas a la industria de los Estados miembros más prósperos, en detrimento de los países periféricos, representa un grave peligro para la cohesión. Por lo tanto, la Comisión reforzará su intervención, con el fin de limitar los efectos negativos de esta tendencia sobre la competencia y la convergencia económica, y de invertirla en la medida de lo posible. De este modo, la Comisión contribuirá con su política de ayudas estatales a lograr una mayor cohesión en la Comunidad.

Ayudas estatales al sector de la fabricación

Promedios anuales 1988-1990 y 1986-1988 (entre paréntesis)

	en porcentaje del		en ecus por		en millones	
	valor añadido		trabajador		de ecus *	
	(1986-1988)	1988-1990	(1986-1988)	1988-1990	(1986-1988)	1988-1990
Bélgica	(4.3)	4.1	(1606)	1655	(1175)	1211
Dinamarca	(1.9)	2.1	(593)	634	(316)	333
Alemania	(2.7)	2.5	(994)	984	(7869)	7865
Grecia	(24.3)	14.6	(2983)	1502	(2074)	1072
España	(6.8)	3.6	(1749)	936	(4491)	2499
Francia	(3.8)	3.5	(1437)	1380	(6479)	6106
Irlanda	(6.4)	4.9	(2114)	1734	(447)	368
Italia	(6.2)	6.0	(2139)	2175	(10760)	11027
Luxemburgo	(2.3)	2.6	(988)	1270	(37)	48
Países Bajos	(3.1)	3.1	(1215)	1327	(1101)	1225
Portugal	(2.2)	5.3	(302)	758	(245)	616
Reino Unido	(2.6)	2.0	(770)	582	(4101)	3133
EUR 12	(4.0)	3.5	(1325)	1203	(38835)	35503

* Promedios 1986-1988 a precios de 1989

Fuente: Tercera Encuesta

<T4> §3 - Ayudas a la investigación y desarrollo

<T7> Aspectos de política general

354. La Comisión continúa evaluando los programas y proyectos nacionales en este terreno con arreglo a los criterios establecidos en las Directrices comunitarias para las ayudas estatales a la investigación y desarrollo⁽¹⁾, aprobadas en 1986.

355. En el apartado 8.2. de dichas Directrices se establece expresamente que las ayudas de I+D deberán tener como efecto incitar a las empresas a realizar esfuerzos suplementarios en este ámbito, de manera que superen lo que realizan normalmente en el marco de sus actividades cotidianas, o bien permitirles afrontar situaciones excepcionales para las que sus recursos propios resulten demasiado limitados.

Dicho de otro modo, la Comisión ha de garantizar que las ayudas no sustituyan simplemente a los gastos en I+D de las empresas, sino que tengan un efecto de incentivo.

La Comisión viene exigiendo que, como consecuencia de las ayudas recibidas, las empresas puedan llevar a cabo una labor de investigación de mayor alcance que la que habrían realizado sin contar con las mismas.

Para verificar la aplicación de este criterio en cada proyecto individual, la Comisión examina la estructura y la evolución de los costes de I+D de una empresa determinada durante los últimos años y, sobre todo, los gastos en I+D, el I+D como porcentaje del volumen de negocios y, cuando se dispone de la información necesaria, el número de empleados dedicados a tareas de I+D.

356. El 17 de julio de 1992, los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea firmaron el Acuerdo relativo a la aplicación del Acuerdo GATT al comercio de aviones de gran capacidad en el sector de la aviación civil (más de 100 pasajeros). El núcleo del Acuerdo lo constituía la posibilidad de conceder apoyo estatal directo hasta un máximo del 33% (en forma de anticipos reembolsables), para el desarrollo de programas relativos a grandes aeronaves civiles, cuando sea razonable esperar que los fondos se recuperarán en el

(1) DO C 83 de 11.4.86.

plazo de 17 años a partir del primer desembolso. El reembolso de la inversión se ha vinculado a la entrega real de los aviones.

La exención de la letra b) del apartado 3 del artículo 92 sólo se ha concedido para los proyectos de Eureka HDTV (EU95), JESSI (EU127), ESF (EU43) y Eurolaser (EU226), ya que las ayudas concedidas a las empresas que participan en estos proyectos impulsan la realización de un proyecto de interés común europeo⁽²⁾.

A continuación, se resumen algunas de las decisiones más interesantes⁽³⁾:

<T8>

Dinamarca

357. En octubre, la Comisión autorizó al Gobierno danés a asignar 132 millones de ecus a un fondo destinado a financiar el desarrollo de productos. La dirección del denominado Fondo de Desarrollo Industrial corresponderá a un consejo independiente, y el Fondo podrá autofinanciarse tras la aportación de capital inicial, puesto que cubrirá sus pérdidas en operaciones de crédito -los préstamos sólo han de reembolsarse si el proyecto sale adelante- con los ingresos procedentes de inversiones financieras. La intensidad autorizada es del 40% en caso de que la investigación fracase. De no ser así, habrán de reembolsarse los préstamos al tipo de interés comercial.

<T8>

Alemania

358. La Comisión aprobó en febrero un importante programa. Se trata del "Förderungsprogramm Biotechnologie 2000", que cuenta con un presupuesto de 749,3 millones de ecus para el periodo 1990-1995.

Concedidas en forma de subvenciones directas, las ayudas se destinarán a la industria (163,3 millones de ecus del presupuesto total) y a las

(2) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 180, y DO C 83 de 11.4.1986.

(3) En el anexo figura la lista íntegra de las decisiones sobre ayudas adoptadas este año por la Comisión. La lista se ha elaborado con arreglo al tipo de decisión. Se incluye una referencia a la publicación de la decisión o de un resumen de la misma en el Diario Oficial en los casos en que se contaba con dichos datos en la fecha de redacción del presente Informe, así como el número de la ayuda, que permite al lector encontrar el comunicado de prensa correspondiente. Por último, algunas decisiones se analizan de nuevo brevemente en uno de los anexos.

universidades y centros de investigación.

Cuando los centros públicos de investigación lleven a cabo tareas de investigación básica, podrán obtener una financiación del 100%, ya que ello no constituye ayuda estatal.

La intensidad autorizada es del 50% en el caso de la investigación industrial básica y del 25% en el caso de la investigación aplicada. Se ha autorizado un incremento de 10 puntos para la antigua RDA, conforme a lo dispuesto en el apartado 5.4 de las Directrices comunitarias para las ayudas estatales a la investigación y desarrollo⁽⁴⁾, en la que se prevé una intensidad máxima superior cuando los proyectos se desarrollen en las regiones más desfavorecidas. Estos tres últimos porcentajes se aplican tanto a las empresas como a los centros de investigación, siempre que se dediquen a la investigación en colaboración.

359. El Gobierno alemán notificó que el programa "Physikalische Technologien" contaría con un presupuesto de 233,2 millones de ecus, de los cuales 103,1 millones se destinarían a la industria.

La Comisión concluyó en febrero que la intensidad de las ayudas en cada una de las fases de la investigación se ajustaba a lo previsto, por lo que no opuso ninguna objeción, en aplicación de la exención de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE.

360. En el mes de marzo, se aplicó la misma exención al programa notificado "Materialforschung", con un presupuesto de 376,8 millones de ecus para el periodo 1989-1994. Se autorizó una intensidad del 50% para la investigación industrial básica llevada a cabo por empresas y centros de investigación, más un aumento del 10% en el caso de la antigua RDA⁽⁵⁾.

361. En el mes de julio, la Comisión decidió poner fin al procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE en relación con las ayudas concedidas por el Gobierno alemán a la investigación del láser en cuerpos sólidos (proyecto Eureka 226)⁽⁶⁾, y concedió para dichas ayudas la exención de la letra b) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE. La Comisión

(4) DO C 83 de 11.4.1986.

(5) Véase el apartado 5.4. de las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales a la investigación y desarrollo (DO C 83 de 11.4.1986), en el que se autoriza una intensidad mayor para los proyectos que se desarrollen en las regiones más desfavorecidas.

(6) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 185.

pudo autorizar dichas ayudas tras cercionarse de que la intensidad calculada conforme a la nueva información recibida se ajustaba a los límites establecidos en las directrices sobre I+D.

362. En el mes de octubre se dio luz verde al programa de ayudas "Luftfahrtforschung und Luftfahrttechnologie".

El presupuesto de este programa era de 86 millones de ecus para el periodo 1989-1991, y las ayudas se destinarían a financiar la investigación llevada a cabo por las empresas y centros de investigación. Habida cuenta de las particularidades del sector aeronáutico, la Comisión aplicó el apartado 5.4 de las Directrices comunitarias para ayudas estatales de I+D, en el que se permite una intensidad de las ayudas más elevada cuando existan riesgos específicos muy elevados. La intensidad de las ayudas era del 50% bruto.

<T8>

España

363. La Comisión concedió en marzo una exención en virtud de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE con respecto a un régimen de ayudas destinadas a fomentar la investigación y el desarrollo industrial en las empresas de la región de Valencia.

Con un presupuesto de 15 millones de ecus para un periodo de 4 años, el régimen contempla la concesión de subvenciones por valor del 50% EBS de los costes subvencionables de investigación básica, y del 25% de los costes de investigación aplicada y desarrollo. En el caso de las PYME, se puede autorizar un aumento del 10%, conforme al apartado 5.4 de las Directrices comunitarias para las ayudas estatales de I+D. La Comisión consideró que las autoridades regionales debían fomentar la cooperación entre empresas y crear la infraestructura necesaria, así como aplicar una política adecuada para ampliar las actividades de investigación, desarrollo e innovación en las empresas, habida cuenta de las características del tejido industrial de la región de Valencia, formado por pequeñas unidades de producción de bienes de consumo que requieren un uso intensivo de mano de obra y escasa tecnología.

<T8>

Francia

364. Entre los meses de enero y julio, la Comisión analizó la refinanciación para 1992 de los regímenes de ayudas a la investigación ANVAR, Grands Projets

Innovants, PUMA y Fonds de la Recherche et de la Technologie, que representan los principales regímenes de ayudas vigentes en Francia. Éstos cuentan con un presupuesto global de 490 millones de ecus en 1992.

365. En el mes de Julio, la Comisión decidió poner fin al procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE con respecto a la empresa Bull, en relación con la ayuda de 300 millones de ecus que el Gobierno francés proyectaba concederle para financiar su programa de I+D⁽⁷⁾. Este programa de ayudas, denominado "projet technique" se desarrollará durante un periodo de 4 años con un presupuesto aproximado de 2 000 millones de ecus.

La intensidad de las ayudas es del 27% EBS de los costes subvencionables.

Se comprobó que las ayudas cumplían todos los requisitos de intensidad, acumulación y carácter subvencionable de los gastos⁽⁸⁾.

<T8>

Italia

366. En Junio, la Comisión puso fin al procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE relativo a la empresa farmacéutica SIGMA-TAU⁽⁹⁾. La intensidad efectiva de las ayudas (equivalente bruto de subvención del 31,6% para la totalidad del proyecto) resultó ser bastante menor que la estimada por la Comisión cuando se inició el procedimiento y, por lo tanto, conforme con las directrices sobre ayudas a la investigación.

367. En virtud de la letra b) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE, relativa a la realización de un proyecto importante de interés común europeo, se autorizaron en el mes de Julio las ayudas concedidas por el Gobierno italiano a la empresa SGS-Thomson Microelectronics Srl, que participa en el proyecto Eureka 127/T1 (JESSI) para la realización de memorias programables (EPROM) con una capacidad de 16 megabits. A lo largo de 4 años, se producirá una inversión de 96 millones de ecus por parte italiana, lo que incluye una ayuda de 36,6 millones de ecus en forma de aportaciones de capital.

(7) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 259.

(8) En el punto 425 del presente Informe se analizan las aportaciones de capital concedidas a Bull autorizadas junto con las ayudas a la investigación.

(9) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 184.

La subvención se concederá en aplicación de las Leyes 46/82 (Fondo Speciale Ricerca Applicata) y 22/87 (proyectos Eureka) y su intensidad (38,2% de equivalente bruto de subvención) se ajusta a lo dispuesto en las Directrices comunitarias para ayudas estatales de investigación y desarrollo.

Habida cuenta de que este sector se caracteriza por la fuerte competencia intracomunitaria, la intensidad de las ayudas resultaba excesiva para este proyecto de investigación, muy distante del mercado.

Gracias a la información complementaria recibida por la Comisión, se llegó a la conclusión de que la investigación básica representaba cerca del 30% del proyecto, por lo que la intensidad de las ayudas era aceptable.

Este proyecto, que afecta al ámbito médico y cuyas tareas de investigación se prolongarán durante 6 años, prevé una inversión de 30 millones de ecus y una ayuda de 9,4 millones de ecus, concedida en forma de aportaciones de capital y préstamos con intereses reducidos.

<T8>

Países Bajos

368. En mayo, la Comisión autorizó el programa de I+D industrial neerlandés para la gasificación de carbón. La finalidad del programa era ampliar los conocimientos tecnológicos en materia de generación de electricidad mediante la gasificación de carbón, en combinación con turbinas de vapor y gas.

El presupuesto del programa hasta finales de 1996 asciende a 13 millones de ecus. La combinación de un 36% de investigación industrial básica y un 64% de investigación aplicada se financia con una intensidad del 31% bruto.

369. La fundación neerlandesa D2TV recibió ayudas por valor de 15 millones de ecus hasta 1996, inclusive, que la Comisión autorizó en mayo en virtud de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE, porque la intensidad de las mismas era del 10,8% bruto y porque fomentaban el desarrollo de actividades de radiodifusión, descodificación y recepción de transmisiones conforme a las normas HD-MAC y D2-MAC. Esta decisión es coherente con la política de la Comisión en el sector de la televisión de alta definición.

370. En septiembre, la Comisión concedió una exención al amparo de la letra

b) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE para una ayuda por valor aproximado de 20 millones de ecus, concedida en 1992 a la empresa Philips por su participación en los proyectos de Eureka JESSI (EU 127) y HDTV (EU 95).

371. La empresa siderúrgica neerlandesa Hoogovens participa en el proyecto Eureka CARMAT (EU 13). La empresa se encarga de diversas facetas de la investigación industrial básica, para lo cual el Gobierno neerlandés propuso una subvención de 1,23 millones de ecus. Como la intensidad de las ayudas era del 25% bruto, la Comisión decidió en octubre no oponerse a su concesión.

Las ayudas han sido también objeto de examen con arreglo a la Decisión 3855/91 de 27 de noviembre de 1991⁽¹⁰⁾, en la que se establecía la normativa comunitaria sobre las ayudas al sector siderúrgico.

<T8>

Reino Unido

372. En julio de 1992, la Comisión decidió no oponerse a la refinanciación de cuatro regímenes de ayudas de I+D en el Reino Unido.

ATP, LINK y GICP se dedican a fomentar proyectos de investigación en colaboración entre empresas, universidades y centros de investigación. La Iniciativa Eureka apoya la participación británica en los proyectos Eureka. El presupuesto global asciende a 139 millones de ecus.

373. Asimismo, las autoridades británicas notificaron varias ayudas estatales en forma de subvenciones directas a distintas empresas, centros de investigación y universidades que participan en el proyecto Eureka 194 (aplicación industrial de la evaluación del láser de gran potencia). El presupuesto para el periodo 1991-1996 asciende a cerca de 2,5 millones de ecus. Se consideró, conforme a la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE, que la ayuda era compatible con el mercado común, pues su intensidad era del 37,9% para investigación industrial básica y del 134,9% para investigación aplicada.

374. En diciembre, la Comisión resolvió no oponerse a un régimen de ayudas para investigación conjunta en el sector de la construcción. Estas ayudas están ligadas a contratos de I+D celebrados con empresas industriales mediante licitación. Todos los derechos resultantes corresponden conjuntamente al Estado y al contratista. Como los resultados no benefician únicamente al

(10) DO L 362 de 31.12.1991.

Estado, sino también a las empresas participantes, la Comisión consideró que el régimen cumplía los requisitos establecidos en el apartado 1 del artículo 92 del Tratado CEE. Tras verificar los aspectos relativos a la intensidad de la ayuda, su acumulación y el interés común, se autorizó el régimen conforme a la excepción de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE.

<T6> a) Sector de la construcción naval

<T7> . Modificación de la Séptima Directiva (antigua RDA)

376. El 20 de julio de 1992, el Consejo de Ministros aprobó la Directiva 92/68/CEE, por la que se modificaba la Séptima Directiva 90/684/CEE¹ sobre las ayudas al sector de la construcción naval. Mientras que en la Séptima Directiva se establecía el marco general de dichas ayudas, en la nueva Directiva se crea un régimen especial transitorio para la antigua RDA, con el fin de permitir su reestructuración y la recuperación de la competitividad. Conforme a dicha Directiva, y hasta el 31 de diciembre de 1993, las ayudas de funcionamiento destinadas a financiar actividades de construcción y transformación naval en dichos astilleros no podrán superar un máximo del 36% antes de las ayudas del volumen de ventas de los astilleros tras la reestructuración. Este máximo es bastante superior al vigente para los demás astilleros comunitarios. A cambio, el Gobierno alemán ha de llevar a cabo, con arreglo al calendario que acepte la Comisión y, en todo caso, antes del 31 de diciembre de 1995, la reducción auténtica e irreversible de una capacidad neta equivalente al 40% de la capacidad de 545 000 tbc existente el 1 de julio de 1990 en los territorios de la antigua RDA. La Comisión hará un estrecho seguimiento de la aplicación de estas medidas, de lo que informará a los Estados miembros.

Por lo demás, la Comisión ha resuelto mantener en 1993 los máximos de las ayudas al sector de la construcción naval aplicables en 1992.

<T7> . Asuntos concretos

<T8> Alemania

377. En julio de 1992, la Comisión decidió prohibir un paquete de ayudas para el desarrollo de la construcción naval que Alemania se proponía conceder a la empresa naviera china COSCO, tras haber iniciado en octubre de 1991 el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, con el fin de

¹ DO L 380 de 31 de diciembre de 1990 y Vigésimo Informe sobre la política de competencia, puntos 181 a 183.

averiguar si las ayudas al desarrollo propuestas por Alemania constituían ayudas admisibles al desarrollo en China o ayudas de funcionamiento para los astilleros alemanes en los que se construirían los buques. La Comisión concluyó que la intervención propuesta no era una auténtica ayuda al desarrollo, sino ayudas de funcionamiento para los astilleros Bremer Vulkan (Alemania occidental) y Mathias-Thesen (antigua RDA), a los que se encargarían los pedidos, por lo que decidió prohibir las ayudas notificadas.

378. En diciembre de 1992, la Comisión decidió autorizar el desembolso del primer tramo de las ayudas concedidas a Meeres-Technik-Werft, anteriormente denominado Mathias-Thesen-Werft (MTW), astillero situado en Wismar, Mecklemburgo-Pomerania Occidental (antigua RDA). El primer tramo consiste en 93,2 millones de ecus de ayudas de funcionamiento, 46,2 millones de ecus de ayuda a la inversión y 8,8 millones de ecus de ayudas al cierre. Los demás tramos no se desembolsarán hasta que el Gobierno alemán aporte pruebas suficientes, a juicio de la Comisión, de que las ayudas se ajustarán a las normas establecidas en la Séptima Directiva sobre ayudas a la construcción naval y, sobre todo, a la nueva Directiva 92/68/CEE, en la que se establece una excepción a la Séptima Directiva que autoriza las ayudas extraordinarias necesarias para reestructurar los astilleros de los nuevos estados federados.

<T8>

Grecia

379. En diciembre, la Comisión decidió poner fin al procedimiento del apartado 2 del artículo 93 CEE con respecto a los regímenes griegos de ayudas de funcionamiento para actividades de reparación, así como al procedimiento relativo a las ayudas concedidas al astillero Neorion.

Al mismo tiempo, la Comisión autorizó, conforme al artículo 10 de la Séptima Directiva sobre ayudas a la construcción naval, las ayudas concedidas en forma de cancelación de deudas para la reestructuración financiera vinculada a la venta de cuatro astilleros de propiedad estatal.

El Gobierno griego se comprometió a garantizar que, si los astilleros no se habían vendido a 31 de marzo de 1993, se procedería a su cierre irreversible, como se establece en el artículo 7 de la Directiva.

Ya se ha vendido el astillero Shipyards of Elefsis. Los otros tres, Neorion

Shipyards of Syros, Hellenic Shipyards y Nafsi Shipyards, siguen un procedimiento especial de liquidación conforme a la legislación vigente griega. En el caso de Neorion, se ha procedido a una licitación que concluyó con un acuerdo de venta al mejor postor y que aún no ha terminado. En el caso de Nafsi, se está tramitando el procedimiento de licitación. Hellenic abandonará sus actividades de construcción de buques comerciales, pero continuará con sus actividades de construcción naval, que representan menos del 51% del valor de la empresa, tal y como se establece en el apartado 3 del artículo 10 de la Séptima Directiva.

ayudas regionales a la inversión y de la necesidad de calcular el tiempo necesario para la modernización de las plantas siderúrgicas, que se ha estimado en tres años.

<T7> Impuesto sobre el CO₂ en Dinamarca y los Países Bajos

384. Tras obtener la aprobación del Consejo, la Comisión modificó en julio las Directrices sobre ayudas a la siderurgia para autorizar las ayudas concedidas a empresas danesas y neerlandesas en forma de exención de los impuestos sobre el CO₂ y la energía introducidos en ambos países.

385. Ambos países habían notificado estas disposiciones fiscales a la Comisión de conformidad con el artículo 93 del Tratado CE. La Comisión resolvió no oponerse a la concesión de las ayudas³ en general. Sin embargo, estas ayudas no se incluyen entre las autorizadas en las Directrices sobre ayudas a la siderurgia, por lo que quedan prohibidas en virtud de la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA. Habida cuenta de que los costes suplementarios de las empresas siderúrgicas danesas y neerlandesas derivados de los nuevos impuestos afectarán a su competitividad frente a las empresas extranjeras, lo que constituye un efecto no justificado, la Comisión ha decidido autorizar las ayudas concedidas en estos sectores, mediante la modificación de las Directrices sobre ayudas estatales a la siderurgia.

<T8> Alemania

386. La Comisión autorizó en febrero la aplicación de diversos regímenes de ayudas regionales a las empresas siderúrgicas de la CECA situadas en el territorio de la antigua RDA. La decisión se refiere al principal régimen regional, el Programa conjunto Federación/estados federados para la mejora de las estructuras económicas regionales (Vigésimo plan general), que contempla la posibilidad de conceder subvenciones de las inversiones. La Comisión autorizó también la aplicación de normas sobre desgravación fiscal de las inversiones (Investitionszulagengesetz 1991) y de regímenes especiales de amortización en el sector siderúrgico de la antigua RDA.

387. Dentro de este marco general, se han utilizado las ayudas iniciales para subvencionar inversiones productivas en el sector siderúrgico, hasta una

3 Véase punto 451 del presente Informe.

intensidad del 23% bruto. Estas ayudas pueden combinarse con distintas formas de ayudas a la inversión y de otro tipo hasta un máximo del 12%, de modo que las ayudas globales para cada proyecto de inversión no pueden superar una intensidad máxima del 35%, lo que deberá autorizar la Comisión conforme a lo dispuesto en el Tratado CE.

388. La Comisión analizó la venta de Stahl-und Walzwerk Brandenburg GmbH y Hennigsdorfer Stahl GmbH, dos empresas siderúrgicas de la antigua RDA, al grupo siderúrgico italiano Riva, realizada por el Treuhandanstalt. El objeto de la investigación era evaluar la compatibilidad de la operación con la Decisión de la Comisión de septiembre de 1991 sobre las actividades del Treuhandanstalt y con las Directrices comunitarias sobre ayudas a la siderurgia. La Comisión autorizó la privatización en abril de 1992, por considerar que la operación no incluía ningún elemento de ayuda, habida cuenta de que la venta fue objeto de amplia publicidad internacional y que Riva había presentado la mejor oferta.

389. En el mes de junio, la Comisión adoptó una decisión con respecto al primer proyecto importante de inversiones en el sector siderúrgico de Alemania oriental para el que se habían concedido ayudas estatales, y autorizó la concesión de ayudas a la inversión a la empresa Walzwerke Iisenburg GmbH al amparo de dos regímenes de ayudas regionales que habían sido autorizados en febrero. La Comisión examinó las ayudas propuestas a la luz del artículo 5 de las Directrices sobre ayudas a la siderurgia, y concluyó que la inversión no implicaría un aumento de la capacidad de producción de la planta de Iisenburg, además de ir acompañada de una reducción importante de la capacidad de producción de acero bruto y productos acabados laminados en caliente en comparación con 1990. Dicha reducción se logró mediante el cierre definitivo de diversas plantas en 1990 y la disminución gradual de la capacidad anterior, sin sustituirla por una nueva capacidad.

390. En el mes de septiembre, la Comisión autorizó la aplicación a las empresas siderúrgicas de los nuevos estados federados alemanes del vigésimo primer plan general del Programa conjunto Federación/estados federados para la mejora de las estructuras económicas regionales.

391. En diciembre, la Comisión autorizó la ampliación del ámbito de

aplicación de la "Investitionszulagengesetz 1992" (desgravaciones fiscales de las inversiones) al sector siderúrgico CECA en el territorio de la antigua RDA, en sustitución de la "Investitionszulagengesetz 1991". En dicha autorización se incluye la posibilidad de conceder desgravaciones fiscales hasta un 8% para las inversiones en dicho territorio que comiencen antes de finales de junio de 1994 y terminen antes de finales de 1996, así como desgravaciones fiscales de una intensidad del 5% para las inversiones que comiencen y finalicen entre el 1 de julio de 1994 y el 31 de diciembre de 1996. La Comisión ha solicitado a las autoridades alemanas que notifiquen cada una de las ayudas solicitadas en virtud de dicho régimen, en cumplimiento del artículo 6 de las Directrices sobre ayudas a la siderurgia (Decisión nº 3855/91/CECA de 27.11.1991). La Comisión determinará la compatibilidad de cada uno de los proyectos de ayudas notificados con lo dispuesto en dicha Decisión y, en particular, con sus artículos 5 y 1.

<T8>

España

392. En julio de 1991, la Comisión inició el procedimiento del apartado 4 del artículo 6 de las Directrices comunitarias sobre ayudas a la siderurgia, con el fin de investigar varias ayudas concedidas al fabricante español de aceros especiales Acenor para permitir que la empresa continuara funcionando pese a sus dificultades financieras.

393. La Comisión presentó en noviembre una comunicación al Consejo en la que recomendaba que se autorizaran, en virtud del artículo 95 del Tratado CECA, las ayudas globales por valor de 505 millones de ecus en apoyo del plan de reestructuración de Sidenor, formada por Acenor y Foarsa, que implica una reducción del 31% de la capacidad y del 39% de la mano de obra.

394. Al mismo tiempo, la Comisión presentó al Consejo una comunicación relativa al plan de reestructuración propuesto para el grupo siderúrgico estatal español Corporación de la Siderurgia Integral (CSI), formado por Ensidesa y Altos Hornos de Vizcaya. La Comisión consideró que el plan era viable y constituía una forma valiente y constructiva de abordar la reestructuración de la siderurgia española. No obstante, y habida cuenta de las dificultades que atraviesa el mercado comunitario del acero, la Comisión consideró que debía mejorarse la relación entre la intensidad de las ayudas (el volumen total de ayudas ascendía a 3 986 millones de ecus, de las cuales

la mayor parte eran incompatibles con las Directrices sobre ayudas a la siderurgia y sólo podían autorizarse a través del artículo 95 CECA) y el alcance de la reestructuración propuesta. En su reunión de 24 de noviembre de 1992, el Consejo de Industria no aprobó las propuestas españolas, cuyo examen detallado se aplazó hasta principios de 1993.

<T8>

Italia

395. En el mes de julio, la Comisión decidió iniciar el procedimiento previsto en las Directrices sobre ayudas a la siderurgia (apartado 4 del artículo 6 de la Decisión 3855/91/CECA⁴), con el fin de investigar las posibles ayudas concedidas a la empresa siderúrgica estatal italiana Ilva. El holding estatal IRI, propietario de ILVA, ha decidido ampliar el capital de Ilva en 421 millones de ecus en dos veces. La primera ampliación de capital, por valor de 227 millones de ecus, se materializará mediante la integración en Ilva de la empresa del IRI Sofin Spa, mientras que la segunda procederá directamente del IRI.

396. La ampliación de capital forma parte de un plan general de mejora de la situación económica de la empresa. Conforme al plan presentado a la Comisión a principios de este año, Ilva proyecta vender diversos activos no integrados en sus actividades centrales, lo que le reportaría como mínimo 421 millones de ecus, y obtener otros 647 millones de ecus de la venta de acciones en el mercado de valores.

397. Sin embargo, desde que en junio de 1992 Ilva hizo públicas las pérdidas sufridas en sus operaciones de 1991, resultó imposible obtener 554 millones con la emisión de valores en el mercado, tal y como se había previsto, puesto que en Italia sólo pueden cotizar en bolsa las empresas que han obtenido beneficios durante los tres años anteriores a la emisión. La Comisión llegó a la conclusión de que el IRI tenía que haber calculado, cuando propuso el plan, que la empresa podría registrar pérdidas en 1991, por lo que no sería posible vender acciones de Ilva en bolsa en 1993, como se preveía.

398. En tales circunstancias, resulta dudoso que un inversor comercial hubiera proseguido con el plan sin considerar otra alternativa antes de aportar capital a la empresa. Por consiguiente, la Comisión consideró que la ampliación de capital podía constituir una ayuda estatal.

4 DO L 362 de 31.12.1991.

<T6> c) Sectores siderúrgicos no comprendidos en la CECA

399. La Comisión autorizó en marzo la concesión de ayudas a la inversión a la empresa Mannesmann-Röhrenwerke, situada en Zeithain (Sajonia), dedicada a la fabricación de tubos de acero sin soldar en la antigua RDA, al amparo de dos regímenes de ayudas regionales (subvenciones de la inversión y bonificaciones fiscales) que había autorizado en febrero.

<T6>

d) Ayudas a la industria hulla

400. Durante 1992, la Comisión continuó con el examen de las ayudas conforme a la Decisión nº 2064/86/CECA, relativa al régimen comunitario de las intervenciones de los Estados miembros a favor de la industria hulla⁵, y a las disposiciones del Tratado CECA.

Se han autorizado las medidas financieras proyectadas por los Estados miembros en favor del sector hullero cuando se ajustaban a los objetivos y criterios de aplicación de dichas normas y a los objetivos específicos contenidos en los artículos 2 y 3 del Tratado CECA.

La Comisión ha vinculado su autorización a la obligación de garantizar que las ayudas proyectadas por los Estados miembros en favor de la industria hulla de la Comunidad sigan una tendencia decreciente y vayan acompañadas de planes de reestructuración, modernización y racionalización.

Por lo que se refiere a 1992, la Comisión autorizó, mediante Decisiones de 11 de diciembre de 1991 y 30 de septiembre de 1992, los proyectos de ayudas relativos a Bélgica⁶ y Francia⁷. Mediante Decisión de 30 de septiembre de 1992⁸, la Comisión autorizó varias intervenciones financieras directas en favor del sector hullero en la República Federal de Alemania.

En su Decisión de 25 de noviembre de 1992⁹, dirigida al Gobierno alemán, la Comisión autorizó con respecto a 1991 y 1992 la intervención financiera consistente en montantes compensatorios que debían pagarse a los productores de electricidad en el marco de la tercera ley sobre la electricidad producida con carbón comunitario. En dicha decisión, la Comisión abordó asimismo la intervención financiera complementaria consistente en el aumento del montante compensatorio para 1989 y 1990 en virtud de dicha Ley, así como las medidas financieras que constituyen, con respecto a 1990, 1991 y 1992, las compensaciones entre cuencas mineras y por el carbón de escaso contenido en materias volátiles. Por lo que se refiere a los montantes compensatorios

5 DO L 177 de 1.7.1986.

6 DO L 22 de 31.1.1992.

7 DO L 310 de 27.10.1992.

8 DO L 310 de 27.10.1992.

9 DO L 21 de 29.01.1993.

concedidos al amparo de la tercera ley, la Comisión limitó la autorización a los pagos destinados a cubrir los gastos corrientes tanto de 1991 y 1992 como en relación con el montante de 1990.

Mediante Decisión de 23 de diciembre de 1992¹⁰, la Comisión autorizó para 1992 la intervención financiera consistente en los montantes compensatorios destinados a los productores de electricidad dentro del régimen de ayudas OFICO. En virtud de otra decisión de la misma fecha¹¹, la Comisión se pronunció sobre otras intervenciones financieras realizadas por el Gobierno español para los años 1991, 1992 y 1993.

Mediante su Decisión de 23 de diciembre de 1992¹², dirigida al Gobierno portugués, la Comisión autorizó con respecto a 1992 las medidas financieras previstas en favor del sector hullero portugués.

Por último, la Comisión adoptó una decisión marco sobre el nuevo régimen de ayudas a la minería del carbón, que se ha remitido al Consejo para conocer su dictamen.

10 En vías de publicación.

11 En vías de publicación.

12 En vías de publicación.

Ayudas a la industria hulleraAyudas a la producción corriente en 1991 et 1992

millones de ecus

	Bélgica		R.F. Alemania		España		Francia		Portugal		Reino Unido		Comunidad	
	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991
Ayudas con arreglo a la Decisión 2064/86/CECA														
1. Intervenciones directas														
- artículo 3	33,5	53,4	177,7	209,6	379,7	390,0	186,9	165,3	5,0	4,5	-	-	782,8	822,8
- artículo 4	-	-	1624,6	1656,7	-	-	-	-	-	-	-	-	1624,6	1656,7
- artículo 5	-	-	-	-	-	11,3	-	-	-	-	-	-	-	11,3
- artículo 6	-	-	65,6	66,8	-	-	-	-	-	-	-	-	65,6	66,8
- otras	-	-	-	-	66,3	217,6	-	-	0,8	-	-	-	67,1	217,6
TOTAL	33,5	53,4	1867,9	1933,1	446,0	618,9	186,9	165,3	5,8	4,5	-	-	2540,1	2775,2
En Ecus/Por tonelada beneficiaria	90,54	84,36	25,73	26,55	23,47	34,00	19,27	16,36	21,48	19,40	-	-	13,62	14,37
2. Intervenciones indirectas	7,4	7,8	2466,7	2569,6	17,3	48,50	-	-	-	-	-	-	2491,4	2625,9
TOTAL	40,9	61,2	4334,6	4502,7	463,3	667,4	186,9	165,3	5,8	4,5	-	-	5031,5	5401,1
En ecus/Por tonelada	110,54	96,68	59,71	61,85	24,38	36,66	19,27	16,36	21,48	19,40	-	-	26,98	27,95

<T6> e) Ayudas al sector de las fibras sintéticas
Prórroga de las directrices

401. Tras haber prorrogado hasta el 31 de diciembre de 1992 la vigencia de las directrices en el sector de las fibras sintéticas, que debían expirar el 18 de julio de 1992, la Comisión elaboró las nuevas directrices, que serán aplicables del 1 de enero de 1993 al 31 de diciembre de 1994.

El texto recoge las directrices vigentes desde 1977, además de reforzar algunos aspectos y contener varias precisiones.

Desde el punto de vista del proceso industrial, el ámbito de aplicación del nuevo texto se ha ampliado a la polimerización, cuando esta operación se integra en la producción en la fase de maquinaria.

La evaluación de la Comisión se centrará en exigir una reducción sustancial de la capacidad productiva de la empresas que deseen beneficiarse de las ayudas.

Para evaluar dicha reducción, se tomarán en consideración las características de cada proyecto y, en particular, la intensidad de la ayuda, el importe de las inversiones, su localización y su contribución al desarrollo regional, así como la evolución del índice medio de utilización de la capacidad productiva del sector, de la empresa y del grupo al que pertenezca.

<T8> Alemania

402. La Comisión tuvo que pronunciarse sobre las ayudas concedidas a las empresas situadas en los estados federados de la antigua RDA, adoptó decisiones favorables al respecto, habida cuenta de su repercusión regional:

- Mediante Decisión de 30 de septiembre, la Comisión autorizó dos proyectos de ayudas a las empresas HOECHST GUBEN GmbH y MARKISCHE FASER AG, situadas en el estado federado de Brandeburgo.
- Mediante Decisión de 28 de octubre, la Comisión autorizó asimismo el proyecto de ayudas a la empresa THÜRINGISCHE FASER AG/SCHWARZA, situada en el estado federado de Turingia.

<T8>

Italia

403. En el mes de mayo, la Comisión decidió iniciar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 con respecto al proyecto de ayudas por valor de 80 millones de ecus a la empresa SNIA-Fibres.

La Comisión consideró que la repercusión positiva de las ayudas previstas -derivada de los efectos que cabe esperar de las mismas en el plano regional (creación de empleo en el Mezzogiorno)- podía quedar anulada por sus consecuencias sectoriales.

El sector de las fibras sintéticas se caracteriza por el exceso creciente de capacidad, lo que ha llevado a la Comisión a evaluar las ayudas proyectadas para las empresas del sector en función de la evolución de su capacidad productiva, así como del índice de utilización de dicha capacidad.

Habida cuenta de que la empresa reducirá su capacidad productiva en un 10% para finales de 1995, la Comisión autorizó las ayudas proyectadas en su decisión definitiva, adoptada en diciembre.

<T8>

Luxemburgo

404. Mediante una decisión favorable, la Comisión puso fin en septiembre al procedimiento iniciado en octubre de 1991¹³, relativo al proyecto de ayudas por valor de 370 000 ecus en favor de la empresa Technofibres S.A.

La Comisión consideró que el objetivo de las ayudas era mejorar la calidad de los productos, sin que ello implicara un aumento de la producción de la empresa, lo que incumpliría los requisitos establecidos en las directrices aplicables en este sector. La Comisión estimó, asimismo, que las ayudas contribuían al desarrollo de la región en cuestión.

13 Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, anexo III.B.1.

<T6>

f) Ayudas al sector del automóvil

405. En diciembre de 1988, la Comisión aprobó, en virtud del apartado 1 del artículo 93 del Tratado CEE, las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales al sector de los vehículos de motor, por un período de dos años a partir del 1 de enero de 1989, fecha en la que se revisaría la utilidad y el alcance de dichas directrices¹⁴. En diciembre de 1990, la Comisión resolvió prorrogar las directrices sin limitar su vigencia, comprometiéndose a revisarlas cuando hubieran transcurrido dos años y a tomar una decisión sobre su posible modificación o derogación, tras celebrar consultas con los Estados miembros¹⁵.

Tal y como prometió en diciembre de 1990, la Comisión ha llevado a cabo la revisión de las Directrices en el curso de una reunión multilateral con los Estados miembros celebrada el 8 de diciembre de 1992. En dicha reunión, la mayoría de los Estados miembros se mostraron satisfechos con la aplicación de las directrices y expresaron su deseo de que continuaran aplicándose en los próximos años. Sin embargo, los Estados miembros expresaron opiniones contradictorias sobre las propuestas de la Comisión de modificarlas o ampliarlas.

Por consiguiente, la Comisión decidió en diciembre no modificar las directrices, que permanecerán vigentes hasta que decida plantearse una nueva revisión.

406. La aplicación de las directrices sobre ayudas estatales al sector de los vehículos de motor ha dado lugar a las siguientes decisiones de la Comisión:

<T8>

Bélgica

407. En el mes de febrero, la Comisión decidió autorizar las ayudas a la innovación (subvención de 0,6 millones de ecus y exención del impuesto sobre inmuebles) y para protección del medio ambiente (subvención de 1,7 millones de ecus y exención del impuesto sobre inmuebles) en favor de las inversiones

14 Véase Decimonoveno Informe sobre la política de competencia, punto 127.

15 Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 249.

proyectadas por Volvo Europe Car NV en Gante. La intensidad global de las ayudas, que serán concedidas por el Gobierno regional flamenco en virtud de la Ley de expansión económica de 1959, es de cerca del 6,5 % en equivalente neto de subvención. El nivel bruto de las ayudas a la innovación es del 8%. Las inversiones se destinarán a innovaciones a escala europea con un riesgo técnico y comercial elevado. En cuanto a las ayudas para protección del medio ambiente, ascenderán a un 15% bruto, conforme a las directrices comunitarias al respecto. La Comisión ha tenido en cuenta que el proyecto no implica un incremento de la capacidad, sino que aumentará la flexibilidad y la productividad de la empresa.

<T8>

Alemania

408. Tras haber iniciado el 27 de febrero de 1991 el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE¹⁶, la Comisión adoptó en abril la siguiente decisión en relación con las condiciones de compra de un terreno en Berlín por parte de la empresa Daimler-Benz AG¹⁷:

La diferencia entre el precio de venta del terreno por parte del Senado de Berlín y el precio establecido por un experto independiente asciende a 43,8 millones de ecus, lo que representa una ayuda en el sentido del apartado 1 del artículo 92 del Tratado CEE. Una parte de la ayuda, por un importe de 26,8 millones de ecus, puede acogerse a la excepción contemplada en la letra c) del apartado 2 del artículo 92 ("ayudas concedidas con objeto de favorecer la economía de determinadas regiones de la República Federal de Alemania, afectadas por la división de Alemania, en la medida en que sean necesarias para compensar las desventajas económicas que resultan de tal división"), puesto que se concedió antes de la unificación alemana y equivalía a la compensación de los costes suplementarios sufragados por Daimler-Benz como consecuencia de la ordenación urbana impuesta de manera implícita por las autoridades locales para remediar la división de la ciudad. El resto de las ayudas, es decir, 17 millones de ecus, no pueden acogerse a ninguna de las excepciones establecidas en el Tratado, por lo que han de ser reembolsadas.

Junto a la decisión relativa a la implantación de Toyota en el Reino Unido en 1991¹⁸, esta decisión pone de manifiesto que la Comisión otorga un interés

16 Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 255.

17 DO L 263 de 9.9.1992.

18 Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 239.

creciente a las ayudas para la compra de terrenos y, antes de tomar una decisión, suele solicitar a las autoridades nacionales que le presenten un informe elaborado por un experto oficial e independiente, relativo al valor de mercado de los terrenos.

409. La Comisión puso fin en diciembre al procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado, incoado en diciembre de 1991¹⁹, en relación con la ayuda que se proyectaba conceder a OPEL AG para realizar inversiones en Eisenach (antigua RDA). Se consideraron admisibles las ayudas con finalidad regional, con una intensidad del 28,9% EBS, pues correspondían a los costes suplementarios derivados de la localización de la inversión. Además, las ayudas surtirán un efecto importante en los nuevos estados federados, que atraviesan una situación socioeconómica difícil, pues contribuirán a crear 2 000 puestos de trabajo directos y 2 500 puestos de trabajo indirectos. Se autorizaron también las ayudas para la protección del medio ambiente, destinadas a reducir la contaminación derivada de los talleres de pintura, puesto que la inversión va más allá de los avances realizados hasta la fecha en esta materia.

<T8>

Italia

410. En el mes de septiembre, la Comisión decidió autorizar las ayudas estatales concedidas a Iveco para el desarrollo de un motor de camión y un sistema de transmisión nuevos, denominados Elena. El Gobierno italiano notificó las ayudas conforme a las Directrices comunitarias sobre las ayudas estatales al sector de los vehículos de motor, que se concederán en virtud de la Ley 46/82 sobre ayudas a la innovación industrial. Elena es una empresa en participación para un proyecto EUREKA llevado a cabo básicamente por Iveco en colaboración con una red paneuropea de empresas de fabricación, principalmente proveedores de componentes de motores y laboratorios. El proyecto se llevará a cabo entre 1990 y 1995, con unos costes totales -para Iveco- de 144,9 millones de ecus.

Las ayudas propuestas se concederán en forma de crédito con intereses reducidos por valor de 80,1 millones de ecus. El elemento de ayuda estatal contenido en el crédito se ha estimado en el 17,4% de los costes subvencionables en equivalente bruto de subvención.

¹⁹ Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 235.

A la hora de autorizar las ayudas, la Comisión tuvo especialmente en cuenta el carácter innovador -en comparación con el nivel comunitario- de los gastos de desarrollo que implica el proyecto. Las ayudas propuestas cumplen también los requisitos establecidos en las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales de I+D. Otro aspecto positivo del proyecto es que los resultados de la investigación y el desarrollo gozarán de amplia difusión, dado que en la empresa en participación intervienen numerosas empresas de componentes de motores.

411. En el mes de diciembre, la Comisión puso fin al procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado incoado en octubre de 1991²⁰ en relación con las ayudas concedidas al grupo FIAT para su segundo Plan de Inversiones en el Mezzogiorno. La ayuda regional asciende a 2 903 millones de ecus (es decir, una intensidad del 30,5% EBS), y la ayuda a la investigación consiste en un préstamo con intereses reducidos por valor de 455 millones de ecus (es decir, una intensidad del 17% EBS). La ayuda regional se considera admisible porque equivale a los costes suplementarios que deberá sufragar FIAT, en comparación con lo que debería pagar si se estableciera en el norte de Italia. Asimismo, tendrá una repercusión importante en una de las regiones más desfavorecidas de la Comunidad, en la que los máximos de las ayudas van del 59% al 74% ENS. También se autorizó la ayuda a la investigación, habida cuenta del carácter especialmente innovador y ambicioso del proyecto.

<T8>

Países Bajos

412. En el mes de febrero, la Comisión decidió iniciar un procedimiento en relación con la posible ayuda estatal contenida en los acuerdos celebrados por el Estado neerlandés, Volvo Car Corporation y Mitsubishi Motor Corporation, relativos a la propiedad, los planes futuros y las cláusulas financieras de Volvo Car BV (VCBV). En el curso del procedimiento debían analizarse, principalmente, el precio y las condiciones de la participación de Mitsubishi en VCBV, el préstamo sin intereses concedido a VCBV por el Estado neerlandés, y algunas de las cláusulas contractuales estipuladas por los interesados.

²⁰ Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 236.

<T8>

Reino Unido

413. La Comisión decidió iniciar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE en relación con las ayudas concedidas a British Aerospace con motivo de la adquisición del grupo Rover, en 1988. Dicha decisión vino precedida por la sentencia del Tribunal de Justicia de 4 de febrero de 1992²¹, en la que se anulaba la Decisión de la Comisión de 17 de julio de 1990²² y se exigía que British Aerospace reembolsara 44,4 millones de ecus al Estado británico²³. El Tribunal consideró que la declaración de incompatibilidad de una ayuda debe venir precedida por la incoación de un procedimiento conforme al apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, para que las partes interesadas puedan presentar sus observaciones a la Comisión o llevar el asunto ante el Tribunal de Justicia. La Comisión considera que los 44,4 millones de ecus constituyen ayudas concedidas sin respetar las condiciones establecidas en la Decisión 85/88/CEE²⁴, por lo que son incompatibles con el mercado común.

21 Véase punto 533 del presente Informe.

22 Vigésimo Informe sobre la política de competencia, punto 260.

23 DO C 21 de 29.1.1991.

24 DO L 25 de 28.1.1989 y Decimoctavo Informe sobre la política de competencia, punto 233.

<T4> §5. Ayudas a otros sectores industriales

414. Las decisiones aprobadas este año por la Comisión confirman su postura negativa a priori respecto de las ayudas sectoriales, que provocan un falseamiento importante de la competencia y son de eficacia muy dudosa.

<T8> Bélgica

415. En junio, la Comisión adoptó una decisión definitiva denegatoria respecto de una ayuda no notificada concedida por el Gobierno de la región de Bruselas a Siemens S.A. Esta decisión fue el resultado de una investigación iniciada en julio de 1991, en virtud del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, respecto de 17 subvenciones, por un total de 11 millones de ecus, concedidas por el Gobierno regional con arreglo al programa general de ayudas que establece la Ley de Expansión Económica de 1959 (LEE)⁽¹⁾. Ninguna de estas ayudas había sido notificada a la Comisión de conformidad con el apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE.

El objeto de estas subvenciones era sufragar en parte varios programas de gasto de la empresa Siemens S.A.

Tras examinarlos detalladamente, la Comisión llegó a las siguientes conclusiones:

- la ayuda de 1,9 millones de ecus concedida a Siemens S.A. para inversión en equipo de uso interno y en adquisición de bienes inmuebles se ajusta a los límites autorizados por la Comisión para la aplicación de la LEE; por consiguiente, la Comisión no formuló más comentarios al respecto;
- la ayuda de 500 000 ecus para gastos de formación fue concedida de forma ilegal, en infracción de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE, ya que dichos gastos no son subvencionables con arreglo a la LEE; no obstante, tras examinar los programas subvencionados, la Comisión decidió aprobar la ayuda en virtud de la exención que establece la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE;

(1) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, Anexo III.B.3.

- la ayuda de 6,3 millones de ecus en concepto de gastos de equipo para arrendamiento a los clientes, campañas de publicidad y estudios de mercado fue concedida de forma ilegal, en infracción de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE, ya que dichos gastos no son subvencionables en virtud de la LEE; además, tras una evaluación detallada de la ayuda de funcionamiento, la Comisión concluyó que no reunía ninguno de los requisitos previos para que fuera compatible con el mercado común. Por consiguiente, la Comisión adoptó una decisión denegatoria y solicitó de las autoridades belgas que exigieran a la empresa la devolución de la ayuda.

Cabe subrayar que la Ley de Expansión Económica de 1959 fue derogada por las autoridades belgas, con efecto a 31 de julio de 1991, a raíz de la propuesta presentada por la Comisión en virtud del apartado 1 del artículo 93 del Tratado CEE⁽²⁾.

<T8>

Alemania

416. En diciembre, la Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de las ayudas concedidas por el Treuhandanstalt (THA) a Buna AG para la producción y comercialización de acetato de butilo, producto utilizado en la industria de la pintura.

A raíz de las denuncias de otra productora de acetato de butilo, la Comisión investigó los precios que aplicaba Buna en la venta de este producto en la Comunidad, así como su financiación por el THA, al que pertenece.

Sobre la base de la información facilitada por el Gobierno alemán, la Comisión concluyó que el THA estaba haciendo un uso indebido de sus facultades al ofrecer garantías y préstamos a Buna, lo que permitía a esta empresa seguir produciendo y vendiendo acetato de butilo en condiciones que no serían rentables incluso para sus competidores más modernos y eficaces.

Al no recibir respuesta alguna a su solicitud de que el Gobierno alemán pusiese fin a este abuso de funciones, la Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93.

(2) Vigésimo Informe sobre la política de competencia, punto 247.

<T8>

España

417. En marzo, la Comisión adoptó varias decisiones sobre las aportaciones de capital del organismo estatal Patrimonio del Estado a tres empresas (Imepiel, Hytasa e Intelhorce), durante el periodo de 1986 a 1989, y sobre la privatización de estas empresas en 1989 y 1990. La Comisión incoó el procedimiento previsto en el artículo 93 del Tratado CEE en diciembre de 1989 en el caso de Imepiel (procedimiento ampliado en julio de 1990⁽³⁾) y en julio de 1990 en el caso de Hytasa e Intelhorce⁽³⁾.

418. La empresa Imepiel, productora de calzado, está ubicada en el Valle d'Uxó y recibió 46 millones de ecus entre 1986 y 1988 y 65 millones de ecus a raíz de su privatización. El Estado la vendió por 0,75 millones de ecus.

419. Las instalaciones de la empresa Hytasa, productora de tejidos de lana y algodón, están ubicadas en Sevilla. Esta empresa recibió 55 millones de ecus antes de su privatización; en julio de 1990, coincidiendo con la privatización de la empresa, se produjo una ampliación de capital de 33 millones de ecus. El producto de la venta ascendió a 0,75 millones de ecus.

420. La empresa Intelhorce, productora de tejidos de algodón, tiene su sede en Málaga y recibió 60 millones de ecus antes de su privatización y 45 millones de ecus más en agosto de 1989, fecha de su venta al sector privado por un importe de 9,3 millones de ecus.

421. Estas tres empresas ejercen su actividad en unos sectores en los que la competencia es intensa, y que se caracterizan también por la presencia de un número creciente de productores de países en desarrollo.

Antes de adoptar las decisiones definitivas, la Comisión analizó los datos facilitados por las autoridades españolas y tuvo en cuenta las observaciones de varios Estados miembros y terceros interesados.

La Comisión aplicó el principio del inversor en una economía de mercado para evaluar si estas aportaciones de capital constituían ayuda; por otra parte,

(3) Vigésimo Informe sobre la política de competencia, puntos 270 y 272.

reexaminó los distintos planes de reestructuración presentados por las autoridades españolas para cerciorarse de que las modificaciones propuestas para las actividades de estas empresas permitirían restablecer su viabilidad a largo plazo. La Comisión decidió que existía ayuda en los tres asuntos y que esta ayuda debía considerarse "de salvamento", ya que los fondos abonados permitían a las empresas en dificultades llevar adelante su actividad, sin emprender una reestructuración definitiva para recuperar su viabilidad comercial.

En su decisión, la Comisión tuvo en cuenta que desde 1986, varios sectores industriales españoles han tenido que llevar a cabo reestructuraciones para ajustarse a las exigencias de su pertenencia a la Comunidad. Así pues, consideró que las aportaciones de capital previas a la privatización de estas tres empresas son compatibles con el Tratado, de conformidad con la letra c) del apartado 3 del artículo 92.

Sin embargo, las aportaciones de capital tras las privatizaciones se consideraron incompatibles con el Tratado, ya que no iban ligadas a planes de reestructuración que garantizaran la viabilidad de las empresas. Además, se mantenían los niveles de producción, lo que incrementaba el riesgo de que la ayuda provocara un falseamiento de la competencia en detrimento de los competidores. Por consiguiente, la Comisión solicitó del Gobierno español que recuperara parte de la ayuda concedida a estas empresas.

Estas decisiones han sido recurridas ante el Tribunal de Justicia.

422. En julio, la Comisión decidió incoar un expediente respecto de la propuesta de las autoridades del País Vasco de conceder una ayuda para la reestructuración de La Papelera Española, grupo de empresas que produce y procesa distintos tipos de papel y pasta de papel. La ayuda debía concederse en forma de garantía para un crédito a siete años por un importe de 34 millones de ecus. La Comisión consideró que el plan de reestructuración aumentaría las ventas del grupo y su cuota de mercado en España y que no se tenía en cuenta el empeoramiento de los resultados del grupo.

423. En julio, la Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de una garantía de crédito concedida por el Gobierno vasco a Esmaltaciones San Ignacio, S.A. (ESISA). ESISA es un

productor de artículos de cocina y bombonas de gas, con sede en Vitoria (Álava).

El objeto de esta garantía es cubrir la devolución de una línea de crédito de 7,5 millones de ecus a tipos de interés de mercado, disponible durante 9 años (1992-2000), con un periodo de gracia para la devolución de 3 años.

En este caso, el objetivo de las medidas de reestructuración previstas por ESISA parece ser la reactivación de la empresa. La Comisión duda de que el programa de reestructuración presentado permita a ESISA restablecer definitivamente su viabilidad.

Por consiguiente, la Comisión decidió iniciar el procedimiento pertinente respecto de esta garantía de crédito, pero no se opuso a una garantía de crédito para ESISA limitada a un periodo de seis meses. Esta segunda decisión se ajusta a la postura actual de la Comisión ante las ayudas de salvamento y reestructuración: se permite a los Estados miembros conceder ayudas de salvamento en forma de garantías de crédito durante un periodo limitado de seis meses, mientras que los beneficiarios proponen las medidas necesarias y factibles para su recuperación. Este periodo debe permitir al Gobierno vasco y a ESISA presentar un plan de reestructuración que pueda ser revisado por la Comisión en el curso del procedimiento.

424. En septiembre, la Comisión decidió no oponerse a una ayuda concedida por el Gobierno español en 1991 al Grupo de Empresas Álvarez (GEA), productor de cerámica establecido en Galicia. La Comisión consideró que la venta en dicho año de GEA por el holding industrial público INI supuso una ayuda de 24 millones de ecus que no fue notificada debidamente, de conformidad con el apartado 3 del artículo 93. Esta ayuda permitió equilibrar el balance de GEA y facilitar su reestructuración y privatización. Teniendo en cuenta el plan de reestructuración, que reducía de forma significativa la capacidad de producción de la empresa y restablecía su rentabilidad, y ante los problemas regionales de Galicia, la Comisión decidió que la ayuda era compatible con el mercado común.

<T8>

Francia

425. En julio de 1992, la Comisión decidió archivar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 incoado en julio de 1991⁽⁴⁾ respecto de la empresa pública Bull, productor de equipos informáticos.

En su decisión, la Comisión examinó las aportaciones de capital por un importe de 570 millones de ecus y la ayuda para investigación y desarrollo de 360 millones de ecus. Su conclusión fue que ambos importes constituyen ayuda, pero que ésta es compatible con el mercado común.

Era evidente que las aportaciones de capital constituían ayuda, ya que, habida cuenta de los resultados anteriores de Bull, de sus perspectivas futuras y del nivel de endeudamiento, ningún inversor que actuara en unas condiciones de economía de mercado habría realizado dicha inversión. No obstante, el plan de reestructuración de Bull preve una reducción de la capacidad mediante el cierre de instalaciones de producción y reducciones de la mano de obra, que deberían suponer una disminución de la cuota de mercado de Bull. Además, la inversión, incluso minoritaria, de NEC e IBM en el capital social de Bull mejora sus perspectivas de futuro. Sobre esta base, la Comisión decidió considerar que estas aportaciones de capital eran medidas de ayuda compatibles.

Asimismo, la ayuda de investigación y desarrollo fue evaluada teniendo en cuenta las directrices de la Comisión. Los gastos realizados cumplían todos los requisitos de intensidad, complementariedad e idoneidad, por lo que la ayuda fue aprobada⁽⁵⁾.

Cabe observar que el Gobierno francés ha presentado un recurso en el Tribunal de Justicia en relación con este asunto⁽⁶⁾. Se alega que la Comisión se equivocó al considerar que las aportaciones de capital constituían ayudas y que se excedió en su competencia al solicitar la notificación de todas las aportaciones futuras de capital.

En diciembre, la Comisión aprobó las ayudas concedidas al grupo VEV por el Gobierno francés, habida cuenta de la reestructuración financiera e industrial iniciada por el grupo para restablecer su competitividad.

(4) Véase el Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 259 y DO C 202 de 01.8.1991.

(5) Véase punto 363 del presente Informe.

(6) Tribunal de Justicia, Asunto 367/92.

<T8>

Italia

426. En marzo, la Comisión decidió iniciar una investigación en virtud del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de una aportación de capital de 22 millones de ecus del grupo estatal de empresas Italmimpianti a su filial Costruzioni Metalliche Finsider (CMF) SUD SpA. CMF SUD es una filial de propiedad plena del grupo Italmimpianti que, a su vez, es una filial de propiedad plena del holding estatal IRI. CMF SUD diseña y fabrica productos y estructuras de acero y desempeña asimismo las actividades propias de una empresa constructora.

La aportación de capital sujeta a investigación fue decidida en mayo de 1991 para compensar pérdidas de explotación anteriores y recomponer el capital social, con el fin de que CMF SUD pudiese mantenerse en activo. La Comisión recurrió al principio del inversor privado que actúa en unas condiciones de economía de mercado para evaluar si la aportación de capital constituía ayuda. Comprobó que CMF SUD presenta un perfil de rentabilidad muy bajo, con un rendimiento medio del patrimonio neto de -42% en el periodo 1986-1990. En estas circunstancias, la Comisión dudaba que un inversor privado actuando en unas condiciones de economía de mercado hubiese realizado una nueva inversión en CMF SUD de 22 millones de ecus sin adoptar medidas de saneamiento consistentes en reestructurar las actividades de la empresa o aumentar la inversión a una suma acorde con el riesgo y el escaso rendimiento de la inversión en CMF SUD.

La Comisión también tuvo en cuenta en su decisión varias denuncias de competidores comunitarios que facilitaron precios supuestamente aplicados por CMF SUD para contratos públicos, que se consideraban poco realistas e inferiores a los precios de coste razonables. En este sentido, el hecho de que la aportación de capital esté destinada parcialmente a cubrir pérdidas de explotación puede suponer que el Estado italiano esté compensando en realidad los márgenes negativos de los proyectos de construcción contratados por esta empresa.

En septiembre, a raíz de las observaciones del Gobierno italiano presentadas en el curso del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, la Comisión decidió ampliar la investigación para abarcar las nuevas

ayudas concedidas a CMF SUD. Se trata de nuevas aportaciones de capital de 33 millones de ecus, que sirvieron para compensar las pérdidas de explotación de 1991 y la propuesta de contribución de 10 millones de ecus, pendiente de suscripción, para una nueva recapitalización de la empresa.

427. En abril, la Comisión decidió archivar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 incoado en junio de 1991⁽⁷⁾ respecto de la ayuda concedida por el Gobierno italiano a Vifan, productor de fibras de polipropileno orientado. Se adoptó esta decisión después de que las autoridades italianas presentaran pruebas suficientes de que las ayudas concedidas a Vifan se ajustaban a los parámetros de la Ley 183/76 sobre ayudas regionales.

428. En mayo, la Comisión decidió archivar el procedimiento iniciado en abril de 1991⁽⁸⁾ respecto de la aplicación por las autoridades italianas del régimen REL.

Las indagaciones de la Comisión permitieron comprobar que el mantenimiento temporal de algunas participaciones y las medidas complementarias adoptadas completaron el plan de reestructuración aprobado en 1984 y 1985 y no incluían aumentos presupuestarios, por lo que la Comisión retiró sus objeciones.

429. En diciembre, la Comisión decidió iniciar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto del régimen de ayudas presentado por las autoridades de la región italiana de Lacio para el sector de la cerámica.

Este régimen de ayudas financia la publicidad para el material sanitario y los artículos de cocina producidos en esta región y concede a los productores subvenciones que cubren un 25% del coste de inversión para mejorar la calidad. El presupuesto de este régimen asciende a 3,5 millones de ecus.

La Comisión consideró que este régimen de ayudas, que no fue notificado debidamente antes de su aprobación por las autoridades regionales, falsearía la competencia y afectaría al comercio en detrimento de los demás productores

(7) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 258.

(8) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 253 y DO C 184 de 16.7.1991.

comunitarios de cerámica para material sanitario y artículos de cocina. Sobre la base de la información disponible, la Comisión no halló justificación alguna para la ayuda, por lo que decidió incoar el procedimiento correspondiente.

<T8>

Portugal

430. En diciembre, la Comisión decidió archivar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 respecto de las ayudas en favor de la empresa pública del sector químico CNP. Este procedimiento se había iniciado mediante una decisión de octubre de 1991⁽⁹⁾.

Con estas ayudas, se trata de poner remedio a un problema cuyo origen es anterior a la adhesión. El plan de reestructuración global en el que se integran debería permitir un restablecimiento de la viabilidad. Por último, las ayudas se refieren a una empresa de una importancia crucial en términos sociales y regionales y que está situada en la provincia de Alentejo, una de las regiones más atrasadas de Portugal y de la Comunidad, motivo por el que se consideran compatibles con el mercado común.

<T8>

Reino Unido

431. En julio, la Comisión decidió incoar un procedimiento contra una propuesta del Gobierno británico de conceder una ayuda a la inversión de 28,5 millones de ecus a SCA Aylesford, productor de papel de periódico. La Comisión tuvo particularmente en cuenta que Aylesford no está ubicado en una región asistida y que el Gobierno británico no consiguió demostrar que la inversión no pudiera realizarse sin la ayuda.

432. En diciembre, la Comisión decidió archivar este procedimiento. En primer lugar, la Comisión comprobó que SCA pretende llevar a cabo y financiar la recogida anual de 350 000 toneladas de papel de recuperación postconsumo, además de 100 000 toneladas de papel de recuperación preconsumo. La mayor parte de este papel será recogido por SCA Recycling Maybank, el resto se comprará a otros comerciantes de papel de recuperación. La Comisión observó que el coste de esta operación será financiado por la propia SCA, mientras que en muchos Estados miembros las autoridades locales participan en la financiación de este tipo de recogida.

(9) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 262.

La Comisión también tuvo en cuenta que el proyecto de inversión (renovación de la maquinaria e instalación de una máquina nueva, que utilizarían exclusivamente papel de recuperación como materia prima), se mantuvo en suspenso varios años ante el coste y el riesgo de la operación. La empresa consideró otros emplazamientos en regiones asistidas de la Comunidad, pero fueron desestimados, ya que el riesgo comercial ulterior rebasaba el beneficio de las posibles ayudas regionales. La ventaja de Ayslesford era la proximidad de los proveedores potenciales de papel de recuperación y la concentración importante de editores de periódicos. Así pues, la ayuda de 25 millones de ecus propuesta en virtud del régimen de ayuda a proyectos excepcionales era absolutamente necesaria para llevar a cabo dicho proyecto.

La Comisión también tuvo en cuenta que en 1990 SCA dejó de utilizar dos impresoras situadas en Suecia, cuya capacidad será sustituida por parte de la capacidad de producción adicional de la empresa.

En conclusión, la Comisión consideró que la ayuda propuesta por el Gobierno británico podía acogerse a la excepción que establece la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE en favor de las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común.

<T5>

Ayudas al sector de la energía

433. En julio, la Comisión autorizó la concesión, por el Gobierno de Sajonia-Anhalt, de la antigua Alemania del Este, de una subvención de 291 millones de ecus a Veba Kraftwerke Ruhr para construir en Schkopau una central eléctrica de 800 MW; por un valor de 1 310 millones de ecus, que utilizará lignito extraído in situ. La ayuda cubrirá la mayor parte del gasto adicional de la central de lignito en comparación con la de carbón que se había pensado construir inicialmente, y para la que se había ofrecido una ayuda de 334 millones de ecus. La Comisión consideró que la reducción de la subvención se justificaba por motivos tecnológicos y ambientales, ya que la continuación de las actividades mineras relacionadas con el lignito facilitarán la extensa labor de recuperación necesaria en las antiguas minas de lignito y que la central eléctrica, cuya construcción está muy adelantada, tendrá

repercusiones benéficas en términos tecnológicos. Con todo, la Comisión indicó que no permitiría ayudas complementarias en Alemania que subvencionaran directa o indirectamente el uso de lignito para producción de electricidad en lugar de otros combustibles, pues este tipo de ayudas sería un obstáculo para la integración del mercado comunitario de la electricidad. La Comisión se propone limitar la protección de los combustibles de extracción local en cada Estado miembros a un máximo del 20% de la demanda final de electricidad. En Alemania, esta cuota de protección está cubierta por la hulla⁽¹⁰⁾. Este principio queda reflejado en una disposición de la propuesta de la Comisión para la apertura del mercado de la electricidad⁽¹¹⁾.

<T8>

Países Bajos

434. El 7 de abril de 1984, la Comisión archivó el procedimiento del apartado 2 del artículo 93, respecto de una tarifa especial, denominada tarifa F, para el suministro de gas a los productores de amoníaco en los Países Bajos. La Comisión consideró que el ahorro logrado por Gasunie, empresa neerlandesa de distribución, en el suministro a grandes consumidores rebasaba los 5 cts/m³ y justificaba la introducción de la tarifa F. A raíz de un recurso presentado ante el Tribunal de Justicia por los competidores franceses de estos productores, el Tribunal anuló en julio de 1990 la decisión de la Comisión de archivar el procedimiento. Basándose en un informe pericial, el Tribunal comprobó que el ahorro en el suministro realizado por Gasunie con la tarifa F ascendía a lo sumo a 0,5 cts/m³ y que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación.

435. Por tanto, la Comisión tuvo que reexaminar el asunto y adoptar una nueva decisión con respecto a la tarifa F, llegando a la conclusión de que no cumple todos los requisitos de aplicación del apartado 1 del artículo 92, por lo que, en diciembre, decidió volver a archivar el procedimiento. La Comisión considera, en particular, que la introducción de esta tarifa también se justifica por motivos comerciales.

436. La Comisión comprobó que, en realidad, los precios del suministro de gas a los productores de amoníaco neerlandeses no eran inferiores a los precios que deben pagar los productores de los demás Estados miembros por el

(10) Véase punto 146 del presente Informe.

(11) COM(91) 548 final - SYN 384-385.

suministro de gas en dichos países. Por consiguiente, la tarifa F no favorece a los productores neerlandeses con respecto a los demás productores comunitarios.

437. El 1 de enero de 1992, Gasunie introdujo una nueva tarificación que no incluye la tarifa F. La Comisión pensó en principio no oponerse a su introducción, pero después decidió reexaminar una cláusula de revisión que figura en esta tarificación.

<T4> §6. Ayudas en el sector de los servicios<T5> - Servicios de correos y afines

438. Tras haber aprobado el Libro Verde sobre el desarrollo del mercado único de los servicios postales⁽¹⁾, la Comisión sigue observando la evolución de los distintos segmentos de este mercado, especialmente por lo que se refiere a las actividades de los monopolios públicos en sectores sujetos a competencia. La Comisión ha encargado un estudio general sobre el problema de las subvenciones cruzadas que le será entregado en 1993 y le permitirá comprender los problemas de este sector.

En este contexto, la Comisión examinó y desestimó dos reclamaciones presentadas por competidores de los servicios franceses de correos sobre transporte de valores en furgón blindado (servicio gestionado por la sucursal Securipost) y sobre correo urgente (servicio gestionado por la sucursal SFMI)⁽²⁾.

Estas desestimaciones fueron recurridas ante el Tribunal de Justicia⁽³⁾, por lo que la Comisión, habida cuenta de los datos que figuraban en estas demandas, consideró necesario retirar las decisiones impugnadas y realizar una ampliación de diligencias, que está en curso.

<T5> - Bancos y seguros

439. A raíz de numerosos artículos de prensa y de varios expedientes presentados en sus servicios por los operadores de estos sectores, la Comisión decidió examinar la situación de los distintos participantes en el mercado de los servicios financieros y, en particular, la de aquellos que disfrutaban de un estatuto especial por ser sucursales de monopolios estatales o de establecimientos públicos que se acogen a excepciones a la normativa común. Tal es el caso, en particular, de los servicios bancarios postales y de las entidades públicas de crédito.

Tratándose de un sector con una experiencia limitada en la aplicación de las

(1) COM(91), de 11.6.1992.

(2) Este último sector de actividad ha sido reorganizado con la creación por los servicios de correos alemanes, canadienses, franceses, neerlandeses y suecos de una empresa cuya constitución fue autorizada por la Comisión, mediante decisión de 2 de febrero de 1991, en virtud del Reglamento 4064/89.

(3) Asuntos C 117/92 (Securipost) y C 222/92 (SFMI).

normas sobre ayudas estatales, para adoptar el enfoque adecuado de los problemas específicos es preciso tener en cuenta los intereses de todos los interesados y la evolución de las condiciones de competencia, atendiendo a las disposiciones comunitarias para la realización del mercado único.

Por estas razones, estos expedientes no han dado aún lugar a decisiones formales de la Comisión; sin embargo, los servicios de esta última siguen examinando los datos disponibles y recibiendo nuevos datos que les permitirán adoptar una postura al respecto en los próximos meses.

440. No obstante, la Comisión adoptó una primera decisión en mayo por la que declaró que la recapitalización del Banco di Sicilia y de la Cassa Centrale di Risparmio ("Sicilcassa") no constituía una ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado. La Comisión aplicó el principio del inversor privado en una economía de mercado y observó que estos bancos nunca habían experimentado dificultades. Asimismo, consideró que el objetivo de esta recapitalización era ajustar la reglamentación de estos bancos a la normativa común.

<T5>

- Ayudas a la industria audiovisual

441. Las decisiones aprobadas en 1992 confirman la práctica reiterada de la Comisión de que los regímenes de ayudas no pueden ser aprobados si no cumplen los requisitos de las diversas ramas del derecho comunitario (y, en particular, si contienen discriminaciones por razones de nacionalidad) y si alteran las condiciones de los intercambios y de la competencia en la Comunidad hasta un punto contrario al interés común.

<T8>

Alemania

442. En enero, la Comisión inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto del proyecto de modificación de la Ley de fomento de la industria cinematográfica ("Filmförderungsgesetz"). Esta Ley regula las ayudas para la producción y distribución de películas, financiadas mediante una exacción sobre el volumen de negocios de los cines, de las cadenas de distribución y de los distribuidores de vídeo. La objeción no se refería al régimen de ayudas propiamente dicho (la Comisión siempre se ha mostrado favorable a las ayudas financieras para la industria cinematográfica

europaea, habida cuenta de su importancia cultural) sino a las disposiciones discriminatorias del proyecto de ley. Haciendo caso omiso de un compromiso alcanzado con la Comisión en 1986, por el que los últimos requisitos discriminatorios debían suprimirse a finales de 1992, el Gobierno alemán quiso mantener, por ejemplo, la exigencia de que el director de una película subvencionada fuera alemán o tenga "orígenes culturales alemanes"; se imponían restricciones de nacionalidad similares para las coproducciones. Aceptar este tipo de restricciones hubiera sido contrario a la política permanente de la Comisión⁽⁴⁾ y, en octubre, esta última archivó el procedimiento, dado que el Gobierno alemán aceptó suprimir todas las cláusulas discriminatorias y conceder el mismo trato a los ciudadanos de todos los países comunitarios por lo que se refiere a las ayudas previstas en esta Ley modificada, que entró en vigor el 1 de enero de 1993.

<T8>

Francia

443. En marzo, la Comisión aceptó que el Estado concediese una aportación de capital de 45 millones de ecus a la Société Française de Production, que participa en la producción cinematográfica y televisiva en calidad de prestador de servicios o de productor y cuyas deudas ya fueron condonadas por el Estado en 1990-1991. La Comisión consideró que esta aportación constituía ayuda, dada la situación financiera de la empresa, pero que era compatible con el mercado común, como la del año anterior, ya que se inscribe en un plan de reestructuración que permitirá a la empresa recuperar la viabilidad. La Comisión tomó nota del compromiso del Gobierno francés de no realizar más aportaciones en favor de esta empresa.

444. En julio, la Comisión aprobó un régimen de apoyo a las industrias del cine y de la producción audiovisual cuyo objetivo era subvencionar la producción de películas y de programas de televisión de calidad con la recaudación de un impuesto especial sobre el precio de las entradas de cine y de una exacción sobre los ingresos de las cadenas de televisión. La Comisión consideró que la forma de concesión de estas ayudas es conforme al derecho comunitario y, en particular, al principio de no discriminación. La Comisión señaló que vigilaría la aplicación de una disposición por la que una cadena

(4) Véase el Decimonoveno Informe sobre la política de competencia, puntos 191 a 194 y el Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, Anexo III.B.1. (Países Bajos).

francesa que haya cotizado al fondo debe beneficiarse de los derechos de difusión inicial de la obra subvencionada, por entender que esta excepción puede ser un obstáculo para la integración del sector comunitario de la producción audiovisual.

<T8>

Reino Unido

445. En diciembre, la Comisión cerró una investigación sobre la promoción, en las cadenas de la BBC, de revistas publicadas por la filial editora de la BBC, BBC Enterprises. Los editores de la competencia alegaron que la publicidad gratuita venía a ser una subvención ilícita a las revistas de BBC Enterprises. Bajo la presión de la Comisión y de las autoridades británicas de competencia, la BBC aceptó reducir la promoción de estas revistas, por lo que los demandantes retiraron la acción pendiente en el Reino Unido y la denuncia presentada a la Comisión.

<T5> - Ayudas en favor de las actividades turísticas y artesanales

446. Siguiendo su práctica reiterada en este ámbito, la Comisión aprobó varios regímenes de ayudas españoles e italianos destinados a fomentar las actividades turísticas y artesanales. Esta actitud favorable se explica por el importante papel que aquéllas desempeñan en la diversificación y mantenimiento del tejido económico y en el estímulo del empleo, especialmente en las PYME de las zonas más desfavorecidas. La mayor parte de los regímenes aprobados gira en torno a la financiación de proyectos que pueden ser cofinanciados por el FEDER en el marco de programas comunitarios de desarrollo regional.

<T5> - Ayudas en favor de las entidades de economía social

447. En 1992, la Comisión siguió adoptando una actitud favorable respecto de las ayudas a las entidades de economía social, aprobando varios regímenes

españoles que establecían ayudas para inversiones, formación y asistencia técnica a las cooperativas y a las sociedades anónimas laborales (empresas en las que los trabajadores disponen de la mayoría del capital social). Estas medidas de ayuda, que tienen consecuencias positivas para la creación de empleo (especialmente para las categorías sociales desfavorecidas) se ajustan a los objetivos que la Comisión presentó en su comunicación sobre las empresas de la economía social⁽⁵⁾.

(5) Véase el documento SEC (89) 2187 final.

<T4> §7. Regímenes de ayudas horizontales<T5> - Ayudas para la protección del medio ambiente y el ahorro de energía

448. La aplicación de las directrices vigentes en materia de ayudas para la protección del medio ambiente se prorroga hasta el 30 de junio de 1993, a la espera de la aprobación de un nuevo código en el transcurso del año⁽¹⁾.

449. La Comisión mantuvo su política en favor de los sistemas de ayuda que fomentan el uso de energías renovables. Entre los sistemas autorizados en 1992 figura el destinado a fomentar la inversión en energía eólica en Dinamarca, por el que se garantiza a los operadores privados de molinos de viento un precio del 85% del precio de venta sin impuestos que aplican las empresas de electricidad locales a los consumidores privados. Junto con una ayuda de 0,02 ecus por kwh (autorizada por la Comisión en abril, como parte del impuesto sobre el CO₂)⁽²⁾, dichos operadores privados recibirán una subvención media de precios de un 55% aproximadamente. Se espera que en 1992 el presupuesto anual total ascienda a 15,8 millones de ecus. El régimen también establece que los costes relacionados con la ampliación o el reforzamiento de la red correrán a cargo de las empresas eléctricas. Hasta la fecha, los molinos de viento privados, que en 1992 suponían una capacidad total de 670 MW, sólo producen un 2,5% aproximadamente de la producción total de electricidad en Dinamarca.

450. En marzo, la Comisión aprobó una decisión definitiva condicional respecto de un sistema de ayudas destinado a favorecer el reciclado de abonos orgánicos excedentes en los Países Bajos. El procedimiento del apartado 2 del artículo 93 se había incoado en mayo de 1991⁽³⁾: las autoridades neerlandesas crearon un nuevo organismo (Stichting Landelijke Mestbank, SLM), cuya actividad consistía en recoger, almacenar y entregar a las plantas de transformación los abonos orgánicos excedentes suministrados por los agricultores. Una parte de los costes de este organismo debía estar cubierta por el producto de una exacción parafiscal sobre el excedente de abonos orgánicos que los agricultores no utilicen. La Comisión consideró que la

(1) Véase punto 76 del presente Informe.

(2) Véase punto 451 del presente Informe.

(3) DO C 189 de 20.7.1991 y Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, Anexo III.B.3.

protección del medio ambiente, principal objetivo del régimen, justifica la cobertura de los costes fijos del nuevo organismo con el producto de la exacción parafiscal. En cambio, los costes variables del nuevo organismo deberían cubrirse con las cantidades que abonen los agricultores; de no ser así, se trataría de una ayuda de funcionamiento en su beneficio. Así pues, para aprobar el régimen, la Comisión exigió que a partir de 1994 no se cubran los costes variables con la exacción. La Comisión aceptó este tipo de cobertura de 1992 a 1994 para que los agricultores se familiaricen con el nuevo sistema y habida cuenta del carácter innovador del proyecto.

451. En abril, la Comisión autorizó a Dinamarca y a los Países Bajos a introducir nuevos impuestos CO₂/energía, con una desgravación parcial para las empresas con un consumo importante. La desgravación constituye una ayuda estatal, ya que se destina específicamente a unas empresas y es contraria al fundamento del impuesto, cuyo propósito es reducir el consumo de energía y de emisiones de CO₂. No obstante, se consideró que la desgravación podía acogerse a la exención porque la presión fiscal general se había incrementado y las empresas experimentarían una pérdida acusada de competitividad sin dicha desgravación. La propuesta de la Comisión de un impuesto comunitario sobre CO₂/energía incluye excepciones o desgravaciones similares⁽⁴⁾. Las directrices sobre ayudas al sector siderúrgico no incluyen estas ayudas, por lo que la Comisión solicitó y obtuvo el acuerdo del Consejo para conceder las exenciones necesarias a las empresas siderúrgicas de estos dos países⁽⁵⁾. Además, la Comisión aprobó en diciembre, también respecto a Dinamarca, un régimen que ofrece incentivos a empresas privadas para aplicar medidas destinadas al ahorro de energía. Este régimen es parte de un paquete de medidas para reducir el consumo de energía y las emisiones de CO₂. El nivel de subvención para el ahorro de energía oscila entre el 30% y el 50%, y el presupuesto anual del régimen es de 25 millones de ecus.

452. En mayo, la Comisión aprobó el proyecto de contrato entre el ayuntamiento de Wiesbaden (Alemania) y la empresa Apura. Esta empresa disfrutará durante cinco años de una reducción del impuesto por recogida de residuos que paga al ayuntamiento de Wiesbaden, como contrapartida de su compromiso de comprar a dicho ayuntamiento, al precio de mercado actual, todo

(4) COM(92)226 final.

(5) Decisión de la Comisión 92/411/CECA, de 31 de julio de 1992, DO L 223 y puntos 384 y 385 del presente Informe.

el papel de recuperación recogido. La Comisión consideró que esta reducción de impuestos, que constituye una ayuda, es compatible habida cuenta del compromiso de compra entre la empresa Apura y el ayuntamiento de Wiesbaden.

453. También en mayo, la Comisión aprobó, hasta que se proceda a la revisión de las nuevas directrices sobre ayudas al medio ambiente⁽⁶⁾, los sistemas de ayudas alemanes para las PYME relacionados con el tratamiento de aguas residuales, gestión de residuos, control de la contaminación aérea y ahorro de energía, que se incluyen en el programa de préstamos subvencionados ERP (European Recovery Programme)⁽⁷⁾

<T5> - Ayudas generales a la inversión

<T6> a) Revisión de los regímenes vigentes con arreglo al apartado 1 del artículo 93 del Tratado CEE

454. Los beneficios de estas revisiones se describen en el Informe del año pasado⁽⁸⁾, y la realizada este año recibió la máxima prioridad, pero se decidió ampliarla a los regímenes de ayudas a la inversión para las PYME, a raíz de la publicación de las directrices sobre ayudas a estas empresas⁽⁹⁾. A continuación se muestra la evolución de los casos principales de ayudas a la inversión.

<T6> b) Decisiones principales

455. La Comisión analizó los distintos programas de ayudas propuestos por las regiones de Flandes, Valonia y Bruselas para sustituir a la Ley de Expansión Económica, derogada en 1991.

456. En noviembre, la Comisión archivó el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE iniciado respecto del proyecto de decreto de la región de Bruselas capital, que incluía varias ayudas para la expansión económica incompatibles con el mercado común. A raíz de las modificaciones sustanciales introducidas en el proyecto inicial, la Comisión autorizó su aplicación sobre la base de la excepción prevista en la letra c) del

(6) Punto 76 del presente Informe.

(7) Punto 468 del presente Informe.

(8) Vigésimo Informe sobre la política de competencia, puntos 240-241.

(9) Punto 342 del presente Informe.

apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE.

457. Las ayudas que dieron lugar a la incoación del expediente sólo podrán ser concedidas cuando se trate de la contrapartida de una ayuda comunitaria o cuando se ajusten a los requisitos que establecen las directrices comunitarias sobre ayudas estatales y, en particular, sobre ayudas a las PYME, o cuando se refieran a la participación en proyectos importantes de interés común europeo, tal como se indica en la letra b) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE.

458. Se retiró de este proyecto el capítulo relativo a las ayudas de I+D.

459. Los programas del Gobierno flamenco y del Gobierno valón siguen pendientes de examen.

460. La Comisión archivó el expediente, iniciado en julio de 1990⁽¹⁰⁾, respecto del régimen italiano de "bonificaciones de interés para las PYME y medidas para obras e intervenciones diversas". No obstante, se reservó su postura e inició un examen en virtud del apartado 1 del artículo 93 respecto de las ayudas a las empresas en dificultad reguladas por la Ley nº 95 de 1979 ("Legge Prodi"). Tras este examen podrían proponerse las medidas pertinentes que exijan el desarrollo o el funcionamiento del mercado común.

461. La Comisión completó la revisión de las actividades de la entidad bancaria pública luxemburguesa, Société Nationale de Crédit et d'Investissement. La Comisión consideró que los préstamos con tipo de interés reducido concedidos por este banco, principalmente a pequeñas y medianas empresas, suponían un nivel reducido de subvención, por lo que archivó el asunto en el mes de febrero. En las demás actividades del banco, se aplican las condiciones comerciales habituales.

462. En diciembre, la Comisión autorizó la aplicación por el Gobierno luxemburgués de un proyecto de ley marco destinado a sustituir a la Ley de 14 de mayo de 1986 y que se compone de cuatro sistemas de ayudas⁽¹¹⁾. Dos de ellos son nuevos (régimen en favor de las PYME y régimen sobre protección del medio ambiente), mientras que el tercero es una modificación del sistema de

(10) Vigésimo Informe sobre la política de competencia, anexo II.2.

(11) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, anexo II.2.

ayuda anterior en favor de la investigación y desarrollo; por lo que se refiere al cuarto, se trata de la transcripción sin cambios, por motivos de racionalización de los instrumentos legislativos, del sistema regional de ayuda a la inversión, que ya fue autorizado por la Comisión. Tras examinar las ayudas nuevas y modificadas a la luz de lo prevenido en los artículos 92 y 93 del Tratado CEE y, en particular, su conformidad con lo dispuesto en las directrices comunitarias sobre ayudas a las PYME, para investigación y desarrollo y para protección del medio ambiente, la Comisión concluyó que estos regímenes podían acogerse a la excepción que establece la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE.

<T6> c) Otros regímenes de ayudas generales a la inversión

463. En julio, el Gobierno británico retiró la notificación de una nueva dotación presupuestaria para el régimen de Ayuda para proyectos excepcionales que fue autorizado por vez primera en 1989. La Comisión indicó que probablemente no podría volver a autorizarlo, dado su carácter de inversión general, aunque las autoridades británicas podrán notificar de forma individual las ayudas propuestas de conformidad con el artículo 8 de la Ley de Desarrollo Industrial de 1982⁽¹²⁾. No obstante, se inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de una ayuda propuesta⁽¹³⁾. No se presentó objeción alguna respecto de la parte de este régimen dedicada a I+D.

<T5> - Ayudas examinadas en el contexto de privatizaciones

464. Este año, la Comisión volvió a examinar varios casos de ayudas concedidas en el contexto de privatizaciones de empresas, aplicando los criterios establecidos en los últimos años, que se subrayaron en el Informe del año pasado⁽¹⁴⁾: las ayudas para privatización no se acogerán a ningún privilegio especial y no se aplicará ninguna excepción específica; la venta de empresas públicas puede suponer una ayuda si no se garantiza una transparencia absoluta y, en particular, si no se convoca una licitación o si las autoridades públicas imponen condiciones de venta.

(12) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 242.

(13) Véanse los puntos 431 y 432 del presente Informe.

(14) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 248.

465. La Comisión analizó la Ley 11/90, de 5 de abril de 1990, relativa al programa portugués de privatizaciones. En diciembre, decidió no plantear objeciones a esta ley, que establece, en la mayor parte de los casos, un procedimiento transparente de cesión, basado en licitaciones públicas que permitirán seleccionar al mejor postor; asimismo, se establece el principio de evaluación del valor de las empresas por consultores independientes. No obstante, la Comisión

- solicitó de las autoridades portuguesas la notificación sistemática de los casos a que se refieren las letras a) y c) del apartado 3 del artículo 6 de la Ley, que establece procedimientos específicos no transparentes;
- decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado respecto del apartado 3 del artículo 13 de esta Ley, que contiene una cláusula de nacionalidad contraria a los artículos 52 y 67 del Tratado.

466. Durante el año, la Comisión examinó atentamente las operaciones del Treuhandanstalt (THA) en la antigua RDA, sobre la base de la decisión adoptada en septiembre de 1991⁽¹⁵⁾. Asimismo, adoptó una decisión marco que propuso a las autoridades alemanas en virtud del apartado 1 del artículo 93 del Tratado. En otros puntos del presente Informe figura una descripción de la misma⁽¹⁶⁾.

Además de los casos enumerados en este Informe⁽¹⁷⁾, la Comisión investigó varias privatizaciones, así como la financiación de algunas empresas que siguen siendo propiedad del THA.

<T5> - Ayudas para pequeñas y medianas empresas

467. Los regímenes de ayudas para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas siguieron representando gran parte de la labor de control de la Comisión en materia de ayudas estatales. En lo sucesivo, el trabajo que generan estos regímenes debería reducirse, ya que muchos de los pequeños

(15) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 249.

(16) Véanse puntos 19 y 349 del presente Informe.

(17) Véanse, en particular, los puntos 388, 417 y siguientes, 424.

regímenes ya no están sujetos a notificación o pueden ser examinados rápidamente, por no decir automáticamente⁽¹⁸⁾. No obstante, los más importantes seguirán precisando un control estricto con arreglo a las nuevas directrices sobre ayudas estatales a las PYME aprobadas este año⁽¹⁹⁾, especialmente para comprobar su conformidad con los límites de las ayudas de inversión en las zonas no asistidas.

<T8>

Alemania

468. En julio, la Comisión revisó los requisitos de varios regímenes ERP (European Recovery Programme) alemanes, de acuerdo con las directrices sobre ayudas estatales a las PYME. En virtud de estos regímenes, se conceden préstamos con una baja intensidad de ayuda, principalmente para invertir en creación de empresas, control de la contaminación y ahorro de energía; estos regímenes también contienen disposiciones sobre capital riesgo. Desde la reunificación, la mayor parte de los fondos (4 850 millones de ecus y 6 800 millones de ecus en 1992) se han invertido en los nuevos estados federados. Por lo que se refiere a la intensidad de la ayuda a la inversión en regiones no asistidas, se consideró que los regímenes se ajustaban a los límites de las directrices. El Gobierno alemán decidió adaptar antes de 1993 las definiciones de pequeña y mediana empresa a lo dispuesto en las directrices, y así lo hizo en el programa de 1993, que la Comisión aprobó en diciembre.

<T8>

Francia

469. En febrero, la Comisión aprobó un amplio conjunto de desgravaciones fiscales y otras medidas en favor de las PYME, de las que algunas no incluían ayuda estatal. La medida principal, que consiste en un crédito fiscal de hasta un 25% sobre las ampliaciones de capital, con un tope de 290 000 ecus para empresas que reinviertan en ellas mismas sus beneficios, sólo fue autorizada en 1992 (aunque debía repetirse en 1993), ya que podían acogerse a la misma empresas que rebasaban la definición de PYME que aplicaba por entonces la Comisión -y que fue confirmada en las directrices sobre ayudas al sector- y, en particular, empresas con ventas superiores a 71 millones de ecus.

(18) Véase punto 337 del presente Informe.

(19) Véanse puntos 78 y 342 del presente Informe.

<T8>

Irlanda

470. En noviembre, la Comisión aprobó un régimen que ofrece ayuda temporal a las PYME para compensar las fluctuaciones de divisas que se produjeron en el mecanismo europeo de tipos de cambio desde mediados de septiembre y provocaron una fuerte apreciación de la libra irlandesa con respecto a la libra esterlina. La Comisión consideró que las ventas de los productores irlandeses están sujetas en gran parte a la competencia de empresas británicas en los mercados británico e irlandés, por lo que se justificaba una ayuda temporal concreta para mantener el empleo mientras las empresas irlandesas hacían frente a esta nueva situación. El desarrollo de Irlanda hubiese sufrido un importante revés si muchas de estas empresas hubiesen quebrado, y se hubiera disparado el índice de desempleo, que ya era entonces el más alto de la Comunidad. Este régimen, que se aplicará hasta finales de marzo de 1993, tiene un presupuesto de 66 millones de ecus.

<T8>

Italia

471. En diciembre, la Comisión inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 respecto del paquete de medidas de ayuda para las PYME que establece la Ley nº 317, de 5 de octubre de 1991⁽²⁰⁾. El Gobierno italiano siguió concediendo ayudas a la inversión de acuerdo con esta norma, después de que expirara, a finales de abril, la autorización de la Comisión; por otra parte, el nivel de la ayuda, entre el 20% y el 25%, rebasaba el límite autorizado en las directrices sobre ayudas a las PYME para las regiones no asistidas. Además, la Comisión no disponía de información suficiente sobre varios de estos regímenes para evaluar si se ajustaban a su política en materia de ayudas a las PYME.

<T5>

- Ayudas al empleo y a la formación

472. Como en años anteriores, la Comisión se mostró favorable a los sistemas de ayudas, establecidos o prorrogados por varios Estados miembros, para fomentar el empleo de determinadas categorías de trabajadores a los que resulta particularmente difícil integrarse en el mercado laboral. Estos sistemas permiten la contratación de trabajadores por cuenta ajena, por

(20) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 269.

cuenta propia o para actividades de economía social.

473. Los Estados miembros han adoptado varias medidas, programas y políticas activas para el empleo, con el fin de mejorar la calidad de la mano de obra y la flexibilidad del mercado laboral. El escaso crecimiento en los últimos dos años, tras un periodo de mejora a finales de la década de los ochenta, exigió la adopción de medidas en favor de los desempleados.

La política de competencia comunitaria admite que la formación profesional deba recibir apoyos financieros públicos en todas las regiones. No obstante, algunos de los regímenes para el mercado laboral aplicados por los gobiernos -por ejemplo, ayudas a los desempleados para que creen su propio puesto de trabajo o a categorías especialmente desfavorecidas, como los desempleados de larga duración- han planteado problemas que deben ser resueltos para que no creen involuntariamente un falseamiento de la competencia.

La Comisión revisa estos regímenes para evaluar de forma más coherente la amplia gama de medidas en favor del empleo que presentan los Estados miembros, con el apoyo de los fondos estructurales en muchos casos, y garantizar que pueda alcanzarse el objetivo final de cohesión económica y social (tanto entre los Estados miembros como dentro de los mismos) y se eviten los problemas de competencia.

<T8>

Italia

474. La Comisión inició el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de un proyecto de ley italiano que prevé la concesión de ayudas a toda empresa en la que la dirección o el control corresponda mayoritariamente a mujeres y para entidades de asesoramiento, asistencia técnica o información cuyos servicios se reserven principalmente a las mujeres. Dada la posibilidad de acumulación con otras ayudas nacionales, regionales o comunitarias, la suma de las ayudas para un mismo proyecto podría alcanzar el 80% de su coste.

La Comisión no suele plantear objeciones respecto de las ayudas que fomentan el empleo de las mujeres. No obstante, en este caso, consideró que, con excepción de las ayudas para formación, este proyecto no podía acogerse a una excepción de la prohibición prevista en el apartado 1 del artículo 92 del

Tratado CEE, habida cuenta de la amplitud de su ámbito de aplicación y de la importancia de las ayudas previstas. En efecto, siempre que se respete el porcentaje mínimo de mujeres, todas las empresas, cualquiera que sea su dimensión o su implantación regional, pueden acogerse a ayudas cuyo importe puede ser particularmente elevado. Ahora bien, este régimen podía tener repercusiones negativas a escala comunitaria, al suprimir los efectos de los regímenes regionales, tanto italianos como de los demás Estados miembros, y al atraer las inversiones "móviles", en detrimento de los demás Estados miembros.

<T5> - Ayudas de salvamento y de reestructuración

<T8> Italia

475. En julio, el Gobierno italiano liquidó el holding estatal EFIM y aprobó varios decretos-leyes que establecen un conjunto de medidas para apoyar a esta empresa, incluidos un anticipo de 120 millones de ecus de la Cassa de Depositi e Prestiti, una garantía para la totalidad de las deudas del grupo y una reducción de las tarifas eléctricas para Alumix. Cabe subrayar que los decretos-leyes no garantizan la transparencia del proceso de liquidación.

476. La liquidación de EFIM se inició antes de que se concediera la ayuda mencionada, por lo que la Comisión consideró que estas medidas contenían elementos de ayuda. Además, dada la presencia del grupo tanto en el mercado comunitario como mundial (y, especialmente, las operaciones de SIV, Alumix y Agusta), estas ayudas pueden falsear las relaciones comerciales.

477. Por consiguiente, ante la falta de información que permitiese evaluar la compatibilidad de estas medidas, la Comisión decidió en diciembre incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93.

478. Simultáneamente, el Gobierno italiano notificó medidas adicionales en favor de EFIM (por ejemplo, un incremento del anticipo, que pasó a 2 300 millones de ecus), por lo que, en enero de 1993, la Comisión decidió ampliar el procedimiento para abarcar estas medidas posteriores.

<T4> §8. - Ayudas regionales

<T5> - Evolución general

<T7> . Cohesión

479. La Comisión siguió dando a su política en materia de ayudas regionales una orientación que permita consolidar la cohesión⁽¹⁾. A este respecto, reexaminó los regímenes nacionales de ayudas regionales para lograr una mayor concentración de las mismas y aprobó decisiones que suponen una mayor coherencia entre la política de cohesión económica y social y la política de competencia, de conformidad con las líneas generales establecidas en diciembre de 1991⁽²⁾.

480. Asimismo, siguió examinando los efectos de las ayudas a la inversión de alta intensidad de capital sobre los intercambios intracomunitarios y estudiará la conveniencia de proponer a los Estados miembros medidas al respecto.

<T8> Bélgica

481. En mayo, la Comisión aprobó un régimen para la rehabilitación de los antiguos emplazamientos de actividades económicas abandonados de la región de Bruselas capital.

Estas ayudas se conceden a los distintos propietarios. Puede tratarse de una contribución al coste de los estudios de rehabilitación y de las obras correspondientes o de una exención de la contribución urbana durante un periodo de cinco años tras la renovación del emplazamiento.

Sólo pueden acogerse a estas ayudas las pequeñas y medianas empresas, dentro de los límites de intensidad previstos por los textos de la Comisión sobre ayudas a las PYME⁽³⁾.

(1) Puntos 80 y siguientes del presente Informe.

(2) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 56.

(3) Véase el punto 342 del presente Informe.

<T8>

Alemania

482. El objetivo principal de la política de la Comisión es concentrar las ayudas en los nuevos estados federados alemanes y limitarlas en las regiones que no las necesiten con urgencia y, especialmente, en Berlín Oeste.

483. En diciembre, la Comisión incoó el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de algunas disposiciones de la Ley sobre la exención fiscal de las inversiones en los nuevos estados federados alemanes y en Berlín Oeste ("Investitionszulagengesetz 1991")⁽⁴⁾. Esta ley incluye unas ayudas presupuestadas en 6 000 millones de ecus, aproximadamente, y se refiere a las inversiones en bienes de equipo iniciadas antes de finales de 1992 y que se concluyan antes de finales de 1994. Esta ley fue aplicada por las autoridades alemanas sin respetar la obligación de notificación previa que establece el apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE.

En junio, habida cuenta de la problemática situación socioeconómica de los nuevos estados federados alemanes, la Comisión decidió archivar parcialmente este procedimiento, por lo que se refiere a la concesión de la prima fiscal referida a las inversiones en la antigua RDA.

En julio, la Comisión declaró ilegal e incompatible con el mercado común la concesión de esta exención fiscal en Berlín Oeste para las inversiones realizadas después del 31 de diciembre de 1992, así como la concesión de la ayuda de una intensidad superior al 8% para las realizadas después del 31 de diciembre de 1991. La decisión obliga al reembolso de las exenciones fiscales abonadas.

En esta decisión, la Comisión consideró que Berlín Oeste no cumple los requisitos definidos en su método para la aplicación de las letras a) y c) del apartado 3 del artículo 92 a las ayudas regionales⁽⁵⁾ y, por tanto, no podía acogerse a las ayudas regionales en virtud de estas dos excepciones, ni a ninguna de las demás excepciones previstas por el Tratado CEE. Por otra parte, la Comisión consideró que la concesión de nuevas ayudas a Berlín Oeste, habida cuenta de las ventajas importantes de que disfruta la ciudad en materia de infraestructuras, mano de obra cualificada y situación geográfica

(4) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 290.

(5) DO C 212 de 12.7.1988.

única, podía atraer nuevas empresas y fomentar la expansión de las ya existentes. Ello dificultaría el ajuste de las empresas de los nuevos estados federados alemanes e imprimiría lentitud al proceso de recuperación.

484. En diciembre de 1991, la Comisión inició el procedimiento previsto en el apartado 22 del artículo 93 del Tratado CEE respecto del apartado 6 de la Ley sobre regiones asistidas ("Fördergebietsgesetz"), en el que se establece un régimen de reservas exentas de impuestos para las inversiones en los nuevos estados federados alemanes y en Berlín Oeste, que fue aplicado sin notificación previa, en infracción del apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE(6).

Como en el caso de la "Investitionszulagengesetz", y por los mismos motivos, la Comisión decidió en junio archivar el procedimiento por lo que se refería a la concesión de ayudas a los nuevos estados federados alemanes y, en julio, declaró ilegal y no compatible con el mercado común el apartado que permitía la creación de reservas exentas de impuestos para inversiones en Berlín Oeste. Las ayudas que ya hayan sido concedidas deberán ser suprimidas en un plazo de dos meses.

485. En mayo y, una vez más, por las razones invocadas anteriormente, la Comisión decidió iniciar el procedimiento respecto de la aplicación en Berlín Oeste de un programa regional de bonificación de intereses denominado "ERP-Aufbauprogramm", en favor de las inversiones en los nuevos estados federados alemanes y en dicha ciudad, que fue notificado tras su entrada en vigor, en infracción del apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE.

486. En noviembre, la Comisión decidió no formular objeciones respecto de la modificación y de la prórroga del régimen de la exención fiscal de inversión en los nuevos estados federados alemanes. Este régimen, cuya aplicación en estos territorios fue aprobada en junio, afectaba a las inversiones iniciadas antes de finales de 1992 y que debían concluir antes de finales de 1994 y establecía una intensidad de ayuda del 12% para las inversiones terminadas antes de finales de junio de 1992 y del 8% para las restantes. Con la modificación de la ley, se admite una exención fiscal de una intensidad del 8% tratándose de estas inversiones, siempre que se hayan iniciado antes de finales de junio de 1994 y que concluyan antes de finales de 1996. Por lo que

(6) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 291.

se refiere a las inversiones iniciadas y terminadas en el periodo del 1 de julio de 1994 al 31 de diciembre de 1996, la exención fiscal podrá alcanzar una intensidad del 5%. El volumen suplementario de ayudas que se deriva de esta modificación asciende a 8 850 millones de ecus, que vienen a sumarse a los 5 500 millones de la ley inicial.

487. Mediante decisiones de julio y septiembre, la Comisión aprobó el XXI Plan-marco del programa conjunto sobre mejora de las estructuras económicas regionales, principal régimen alemán de ayudas regionales, administrado y financiado conjuntamente por el Estado federal y los estados federados. En 1991 ya se aprobaron la lista de regiones asistidas y las condiciones de concesión de las ayudas para el periodo del 1 de enero de 1991 al 31 de diciembre de 1993⁽⁷⁾.

El presupuesto de este régimen de ayuda ascendía en 1992 a 3 415 millones de ecus en créditos de pago y 4 400 millones de ecus en créditos de compromiso, (2 730 y 4 100 millones de ecus en favor de la antigua RDA, lo que refleja la prioridad que atribuye el Estado alemán a su desarrollo). Cabe observar que la parte del régimen en favor de la antigua RDA está cofinanciada por los fondos estructurales, cuya participación representa un importe adicional de 500 millones de ecus anuales.

<T8>

España

488. En julio, la Comisión decidió aprobar un régimen de ayudas regionales del Gobierno español en favor de las zonas del objetivo 1, 2 ó 5b) en las que el sector textil representa al menos un 10% del empleo industrial, aunque este régimen afecta en principio a todos los sectores. Las ayudas consisten en subvenciones a fondo perdido para formación, estudios, I+D, diseño, calidad y creación de asociaciones. Este régimen cubre los años 1992 a 1996 y su presupuesto global para dicho período asciende a 129 millones de ecus.

La Comisión aprobó esta decisión dado que se trata de un régimen con finalidad regional, que las ayudas en materia de I+D se ajustan a las directrices comunitarias correspondientes, que se observa un efecto limitado de las demás ayudas en la competencia, que determinadas ayudas en favor de empresas mayores que las PYME no pueden concederse después del 31 de

(7) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 289.

diciembre de 1993 y que este régimen sólo incluye algunas ayudas para adquisición de equipo, limitadas a las PYME y, en las zonas que no pueden acogerse a las ayudas regionales nacionales, limitadas al 31 de diciembre de 1993.

<T8>

Francia

489. En abril, la Comisión decidió iniciar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de las ayudas abonadas de forma ilegal en el cantón de Modane.

490. Estas ayudas, que no fueron notificadas a la Comisión, consistían en particular en una reducción otorgada por el Consejo General de Saboya sobre el precio del consumo de electricidad, por una duración máxima de cinco años y un importe que podía alcanzar un 25% del coste.

491. En diciembre, se archivó este procedimiento. En efecto, la Comisión comprobó que la mayor parte de las ayudas examinadas se derivan de regímenes aprobados anteriormente. Por lo que se refiere a las reducciones del precio de la electricidad, las autoridades francesas presentaron a la Comisión un proyecto de decreto, por el que dichas reducciones no podrán rebasar 50 000 ecus por empresa y periodo de 3 años, de conformidad con la norma "de minimis" que figura en la Comunicación de la Comisión sobre las ayudas a pequeñas y medianas empresas⁽⁸⁾. El nuevo decreto debe llevarse a la práctica antes del 1 de marzo de 1993.

492. En septiembre, la Comisión decidió aprobar un régimen de conversión y diversificación en las zonas que dependen en gran parte del sector textil y de la confección. Al examinar este régimen, la Comisión se cercioró de que se cumplieran los requisitos de su reciente comunicación⁽⁹⁾ sobre ayudas a las pequeñas y medianas empresas, especialmente por lo que se refiere a la intensidad de la ayuda y a la dimensión de las empresas subvencionables.

493. En noviembre, la Comisión decidió aceptar un proyecto de ley que prevé la creación de dos zonas de inversión preferente en la región de Nord-Pas-de-Calais. Las empresas que se instalen en una de estas zonas podrán acogerse a

(8) Véase el punto 337 del presente informe.

(9) DO C 213 de 19.8.1992 y punto 342 del presente informe.

un crédito fiscal sobre los beneficios, que represente hasta un 22% de la inversión realizada en los tres primeros años de su existencia. La duración de este régimen es de cinco años a partir de la delimitación de esta zona.

La Comisión comprobó que estas zonas podían acogerse a ayudas regionales y, además, que no se trataba de una ayuda de funcionamiento y que su intensidad no rebasaba los límites aplicables a las regiones centrales de la Comunidad.

<T8>

Italia

494. En mayo, la Comisión decidió iniciar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de las contribuciones públicas previstas en un convenio suscrito entre el Valle de Aosta y la empresa de servicios SDS Spa. No obstante, este procedimiento se archivó en diciembre, dado que las autoridades italianas manifestaron su intención de anular el convenio, habida cuenta de la postura inicial de la Comisión.

495. También en mayo, la Comisión decidió proponer las medidas pertinentes en virtud del apartado 1 del artículo 93 del Tratado CEE respecto del régimen de ayudas aplicables en la zona franca de Gorizia. De hecho, se trata de un régimen de ayudas que existía con anterioridad al Tratado CEE.

El régimen establece varias exenciones fiscales y se refiere tanto a la población como a las empresas de Gorizia. Respecto de las ayudas a la población, la Comisión consideró que los indicadores socioeconómicos de Gorizia excluyen que pueda considerarse beneficiario de ayudas sociales al conjunto de la población. En cuanto a las ayudas a las empresas, que representan ayudas de funcionamiento, sólo pueden concederse en las zonas menos favorecidas de la Comunidad, entre las que Gorizia, a la vista de sus indicadores socioeconómicos, no puede contarse.

Por consiguiente, la Comisión consideró que el régimen no era compatible con el mercado común y propuso al Gobierno italiano su supresión.

No obstante, en diciembre, la Comisión decidió aprobar el régimen al amparo de la letra a) del apartado 2 del artículo 92 y de la letra c) del apartado 3 del artículo 92, habida cuenta de las modificaciones introducidas por las autoridades italianas, que entrarán en vigor el 1 de enero de 1994. Estas

modificaciones limitan las cuotas de productos exentos de impuestos reservados a la población y adaptan las normas de concesión de las ayudas a las empresas para que se ajusten a las directrices comunitarias vigentes y no incluyan todas las ayudas de funcionamiento.

496. En junio, la Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de las medidas de refinanciación:

- del régimen de ayudas previsto por la Ley en favor del Mezzogiorno - 14 350 millones de ecus;
- del sistema de reducción de las cargas sociales para las empresas del Mezzogiorno previsto por esta misma Ley - 4 393 millones de ecus;
- de la refinanciación de una medida "de fiscalización de las cargas sociales" que incluye una reducción selectiva de las cargas sociales en favor de las empresas del Mezzogiorno - 2 727 millones de ecus.

Normalmente, la Comisión acepta las ayudas para el desarrollo del Mezzogiorno y, en 1988, aprobó hasta finales de 1993 el sistema de ayudas previsto por la Ley antes mencionada, habida cuenta de los requisitos claramente definidos que regulaban su concesión.

No obstante, las autoridades italianas no cumplieron la obligación impuesta por la decisión de 1988 de presentar a la Comisión un informe sobre las ayudas fiscales concedidas. Por consiguiente, ésta no pudo determinar sus efectos ni la compatibilidad de la refinanciación propuesta.

Además, la Comisión consideró que las disposiciones del Decreto-Ley de refinanciación son especialmente opacas, tanto en lo que se refiere a la duración del régimen como al presupuesto asignado. Por último, comprobó que las reducciones de cargas sociales fueron superiores a las autorizadas, que se introducirá en adelante una especificidad sectorial y que el régimen ha sido aplicado antes de que la Comisión se pronunciase al respecto.

A la vista de estas observaciones y de la información de que dispone, la Comisión consideró que no podía comprobar la compatibilidad de estas medidas con el mercado común.

Posteriormente, las autoridades italianas comunicaron a la Comisión que las medidas sobre refinanciación de las reducciones de las cargas sociales y su fiscalización quedaban sin efecto, ya que su contenido se recogía en un nuevo proyecto de ley. Por consiguiente, la Comisión consideró que, por lo que se refiere a estas dos disposiciones, el procedimiento incoado en junio carecía de objeto e inició en octubre un nuevo procedimiento en virtud del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto del nuevo proyecto de ley.

En cambio, la Comisión archivó en diciembre el procedimiento incoado respecto de la refinanciación de 14 350 millones de ecus para 1993. Esta decisión se justifica por las nuevas orientaciones adoptadas por el Gobierno italiano, cuyas líneas directrices figuran en el Decreto-Ley nº 415, de 22 de octubre de 1992. De conformidad con estas orientaciones, la intensidad de las ayudas no rebasará unos límites determinados, que dependen del grado de desarrollo de cada región y de la dimensión de las empresas, y que son comparables con los límites aplicados en las regiones de la Comunidad con una situación socioeconómica similar. Además, las exenciones fiscales se convertirán en créditos fiscales y podrán aplicarse excepciones dentro de un límite de 6 000 millones de ecus, especialmente para las solicitudes cursadas antes del 14 de agosto de 1992.

497. En septiembre, la Comisión decidió aprobar en virtud de la letra b) del apartado 2 del artículo 92 del Tratado todas las medidas de reconstrucción de la Valtellina y de indemnización de las empresas que sufrieron perjuicios durante las inundaciones de 1987.

En cambio, la Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de otras medidas de ayuda (subvenciones, préstamos a tipos reducidos, reducciones y exenciones de impuestos, etc.), destinadas a apoyar la actividad productiva de la región y que no se limitaban a restablecer la situación de las empresas perjudicadas por dichas catástrofes naturales.

498. En noviembre, la Comisión examinó la Ley 19/91 relativa al desarrollo de Friul-Venecia Julia y de otras zonas limítrofes de la antigua Yugoslavia.

Habida cuenta de la información de que disponía, la Comisión consideró incompatibles con el mercado común las medidas fiscales relativas al Centro

de servicios financieros y de seguros de Trieste e incóo, al respecto, el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE. La Comisión consideró que estas ventajas, que constituyen ayudas de funcionamiento, no se justifican a la vista de los parámetros socioeconómicos de la región; que las actividades financieras y de seguros no requieren normalmente ayudas para su desarrollo y que la competencia en estos sectores es muy fuerte, por lo que las ayudas provocarían una distorsión considerable.

<T8>

Reino Unido

499. En marzo, la Comisión decidió aprobar la creación de una zona empresarial en la región de North Lanarkshire (Escocia). Las nuevas inversiones realizadas en esta zona podrán acogerse a las mismas ventajas que se reconocieron a las demás zonas empresariales del Reino Unido (libre amortización de los edificios industriales, exenciones de impuestos locales y de tasas parafiscales, simplificación y aceleración de los trámites administrativos). Se espera que esta zona, como las anteriores, mantenga su actividad durante un periodo de 10 años. Estas ayudas no son de funcionamiento y se ajustan a los límites establecidos.

Se trata de una zona de desarrollo (Development Area), con un índice de desempleo muy elevado por el deterioro de las industrias tradicionales y, especialmente, de la siderurgia.

<T4>

§9. Ayudas en el sector del transporte

<T6>

a) Transporte terrestre

500. La mayor parte de las ayudas concedidas en el sector del transporte terrestre sigue constituida por las otorgadas a los ferrocarriles nacionales, bien en forma de compensaciones por las obligaciones de servicio público, contempladas por los Reglamentos (CEE) nº 1191/69⁽¹⁾ y modificado por el Reglamento (CEE) nº 1893/91⁽²⁾ y el Reglamento (CEE) nº 1192/69⁽³⁾, bien en forma de ayudas, dentro de los límites marcados por el Reglamento (CEE) nº 1107/70⁽⁴⁾. Con arreglo a la Directiva 91/440/CEE, de 29 de julio de 1991, relativa al desarrollo de los ferrocarriles comunitarios, la mayor parte de los países miembros proponen una nueva definición de las relaciones financieras entre Estados y ferrocarriles. La Comisión informa al Consejo de la intensidad de estas ayudas mediante los informes bianuales previstos por la Decisión 75/327/CEE del Consejo. Dadas las nuevas posibilidades que ofrece esta Directiva, la Comisión está examinando la situación con vistas al futuro.

El 10 de junio de 1992, la Comisión aprobó una Comunicación al Consejo sobre la elaboración de una red europea de transporte combinado y las condiciones para su funcionamiento (COM(92) 230), cuyo anexo 4 recoge el último informe de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1107/70 para las ayudas al transporte combinado, así como una propuesta de modificación de dicho Reglamento. El 7 de diciembre de 1992, el Consejo aprobó efectivamente el Reglamento (CEE) nº 3578/92⁽⁵⁾ por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 1107/70, ampliándose la posibilidad de conceder ayudas hasta el 31 de diciembre de 1995, así como el ámbito de las ayudas admisibles.

La apertura del mercado del transporte el 1 de enero de 1993 tendrá consecuencias sobre la competencia en el sector del transporte por carretera. La Comisión deberá prestar atención a las subvenciones que puedan suponer una ventaja desleal para determinados operadores. A su vez, se complica el examen

(1) DO L 156 de 28.6.1969.

(2) DO L 169 de 26.6.1991, p.1.

(3) DO L 237 de 24.8.1991.

(4) DO L 130 de 15.6.1970.

(5) DO L 364 de 12.12.1992, p. 11.

de las ayudas estatales específicas.

La Comisión inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado respecto de un decreto italiano de 28 de enero de 1992 que autoriza un crédito fiscal para los transportistas por carretera italianos. Este procedimiento debe permitir a la Comisión determinar si la ayuda concedida por este decreto es compatible con el mercado común.

En el sector de la navegación interior, las medidas de desguace adoptadas en 1989 con arreglo al Reglamento (CEE) nº 1101/89 del Consejo, de 27 de abril de 1989, relativo al saneamiento estructural de la navegación interior, se completaron en 1991 con otras destinadas a los buques de la flota de los nuevos estados federados alemanes. Esta operación finalizó en 1992: todos los barcos propuestos para ser retirados del mercado tuvieron que ser desguazados antes del 1 de diciembre de 1992.

<T6>

b) Transporte marítimo

501. La Comisión sigue examinando algunos asuntos relacionados con ayudas estatales y adaptando a la nueva situación económica las "orientaciones para el examen de las ayudas estatales a las compañías marítimas de la Comunidad", aprobadas por la Comisión el 3 de agosto de 1989.

Además, la Comisión continuó sus trabajos de desarrollo de su propuesta de creación de un registro comunitario de buques (EUROS)⁽⁶⁾. Este registro facilitará un marco común transparente para las ayudas estatales a los armadores comunitarios, con lo que desaparecerá la necesidad de que los Estados miembros creen o mantengan regímenes nacionales, así como la tendencia a crear registros secundarios, que puedan provocar un falseamiento de la competencia entre las flotas comunitarias. El registro EUROS está siendo objeto de un debate en profundidad en el Consejo de Ministros. A la vista de sus resultados, la Comisión volverá a examinar su propuesta.

Por lo que se refiere a los puertos, la Comisión autorizó en 1992, en el marco de la reestructuración de los puertos británicos, una ayuda estatal de 115 millones de ecus en favor de trabajadores despedidos. Esta reestructuración está prevista en la "Dock Work Act 1989", que las autoridades británicas notificaron a la Comisión.

El problema de la transparencia de las relaciones financieras entre las autoridades públicas y los puertos será objeto de un estudio que la Comisión ha encargado a un consultor independiente.

Se trata de establecer un formato de declaración financiera que los puertos deberán cumplimentar y adjuntar a las cuentas que publican tras cada ejercicio anual.

(6) DO C 19 de 25.1.92, p. 10.

<T6>

c) Transporte aéreo

502. La Comisión presentó al Consejo y al Parlamento un informe de evaluación de los regímenes instituidos en favor de los transportistas aéreos de la Comunidad (SEC(92) 431 final). Este documento resume, entre otros puntos, las grandes líneas del proceso de liberalización y de la política de competencia en el sector de la aviación, así como los criterios de evaluación, presentados en el Memorándum nº 2 sobre política común del transporte aéreo, relativos a los regímenes de ayuda, de conformidad con las normas del Tratado.

Además, el informe esboza un cuadro de las ayudas que los Estados miembros conceden al sector del transporte aéreo e indica las que son objeto de un examen en profundidad por parte de la Comisión.

Estas ayudas revisten formas variopintas, que no se limitan a las contribuciones financieras normales de carácter estatal como, por ejemplo, las ampliaciones de capital, los regímenes fiscales preferentes o las garantías generales de los préstamos suscritos por la compañía aérea. En efecto, la Comisión comprobó que algunos transportistas pueden acogerse a ayudas específicas, como la concesión de subvenciones para la explotación de determinadas líneas. La Comisión ha solicitado de los Estados miembros que le faciliten datos complementarios sobre todas estas ayudas para que pueda examinar su compatibilidad con las normas del Tratado.

A la vista del tercer paquete aéreo, y de conformidad con los artículos 92 y 93 del Tratado, la Comisión está preparando una actualización de las directrices de evaluación de las ayudas en favor de los transportistas aéreos.

Por lo que se refiere a los tramos segundo y tercero de la ampliación de capital de Air France, es decir, a la emisión de ORA (obligaciones convertibles en acciones) y de TSDI (títulos subordinados de duración indeterminada), la Comisión decidió, tras un examen riguroso, que estas operaciones deben considerarse operaciones financieras normales.

Por lo que se refiere a Iberia, la Comisión no planteó objeciones a la ampliación de capital de esta compañía, tras haber conseguido los siguientes

compromisos estrictos de las autoridades españolas:

- se trata de la última aportación de capital en forma de ayudas estatales;
- los fondos no se utilizarán para adquisición de participaciones en otras compañías aéreas comunitarias;
- el Gobierno español sustituirá la cláusula de nacionalidad del estatuto de Iberia por una cláusula comunitaria de acuerdo con las disposiciones del "tercer paquete aéreo".

Además, sobre la base de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado, la Comisión no planteó objeciones a un proyecto de ayuda en favor de dos compañías aéreas británicas, New Air y Cumbria Aero Club, que ejercen su actividad en el aeropuerto de Carlisle. Se trata de una subvención en beneficio de New Air y de un préstamo con bonificación de intereses para Cumbria Aero Club.

<T4>

§10. Ayudas en el sector agrario

503. En el sector agrario, corresponde al Consejo (artículo 42 del Tratado CEE) determinar el alcance de las actividades de la Comisión en virtud de los artículos 92 a 94 del Tratado CEE. Estos artículos se aplican a la mayor parte de los productos del Anexo 2. Todas las ayudas que puedan perturbar los mecanismos de mercado comunitarios (por ejemplo, ayudas por unidad de "input" o "output") se consideran contrarias a las disposiciones sobre ayudas estatales e ilegales de acuerdo con los reglamentos del Consejo que establecen las organizaciones comunes de mercado. La reforma reciente de la PAC no ha supuesto modificación alguna a este respecto.

Se registraron varias ayudas de este tipo y, en todos los casos, la Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 artículo 93. Las autoridades italianas propusieron una ayuda para una recolección adicional en el sector de los frutos de cáscara, por un coste total de 7 millones de ecus. La Comisión consideró que se trataba de una ayuda al funcionamiento, a la que no podía aplicarse ninguna de las excepciones del artículo 92 del Tratado CEE, así como una infracción de la organización común de mercados de las frutas y verduras y de los Reglamentos del Consejo 789/89 y 2159/89, por los que se establecen medidas especiales para los frutos de cáscara y las algarrobas. Las autoridades italianas decidieron retirar el plan de ayudas. La Comisión adoptó una postura similar con respecto a unas ayudas italianas para el almacenamiento privado de un máximo de 45 000 toneladas de zanahorias para un periodo de cuatro meses. La Comisión adoptó en último término una decisión denegatoria. También se incoó el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 respecto de otra ayuda italiana para almacenamiento privado a corto plazo de vino de mesa y mosto de uva, por lo que las autoridades retiraron la medida. La Comisión también consideró que una ayuda italiana para grupos y sindicatos de productores en el sector del aceite de oliva (con un presupuesto total de 4 millones de ecus para un periodo de un año) infringía las directrices sobre ayudas estatales y la organización común de mercados en el sector de las materias grasas y aceites. Se adoptó una decisión final denegatoria respecto de unas ayudas italianas para la exportación de cítricos a los países de Europa del Este y de la antigua Unión Soviética. En el sector del azúcar, las autoridades italianas notificaron una ayuda de un total de 50 millones de ecus para los productores de remolacha. Se trataba en parte de compensar a

los productores por la pérdida de ingresos, ya que la industria azucarera paga precios inferiores a los establecidos en las normas comunitarias. También se trataba de contribuir a la financiación de los costes de almacenamiento, compensando los efectos de las fluctuaciones de los tipos de interés italianos. La organización común de mercados en el sector del azúcar dispone unos mecanismos en este ámbito con unos requisitos específicos que, al parecer, no se cumplían en este caso.

Francia notificó una ayuda para destilación preventiva de vino, como complemento de la ya autorizada por la Comunidad. Aunque, según las autoridades francesas, ya no existe igualdad de condiciones en la producción comunitaria de vino, la Comisión consideró que el objetivo de la medida era incrementar los ingresos de los productores franceses hasta un nivel superior al que establece la organización común de mercados en el sector vitivinícola y llegó a la conclusión de que la ayuda constituía una infracción de las disposiciones del Tratado y era contraria a la organización común de mercados correspondiente, por lo que decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 y solicitó de las autoridades francesas que no concedieran la ayuda. Cabe observar que el Consejo decidió posteriormente autorizar esta ayuda en virtud del tercer párrafo del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, por considerar que concurrían circunstancias excepcionales, criterio que la Comisión no puede invocar al evaluar las ayudas estatales.

Se rechazó también una ayuda alemana para la destilación de vino en el estado federado de Renania-Palatinado. A raíz del procedimiento previsto en el artículo 2 del apartado 93, la Comisión consideró que la ayuda, que debía abonarse por litro de vino destilado, constituía una infracción de las disposiciones del Tratado y era contraria a la organización común de mercados en el sector del vino, decisión que las autoridades alemanas aceptaron. Asimismo, la Comisión inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 respecto de otra ayuda de este tipo prevista por el estado federado de Renania-Palatinado y solicitó de las autoridades alemanas que no la concedieran.

Aunque la política comunitaria descarta sistemáticamente las ayudas estatales para actividades que figuran en los Reglamentos comunitarios por los que se establecen las organizaciones comunes de mercados, surgió un caso específico en Italia relativo a una ayuda para grupos de productores en el sector de los

frutos de cáscara, en el que la Comisión no planteó objeción alguna, pese a que las ayudas para estos grupos se determinan en las organizaciones correspondientes. La Comisión adoptó esta postura por considerar que la ayuda, que preveía la mejora de los acuerdos de comercialización, era de índole estructural y no operativa y que las disposiciones de la organización de mercados correspondiente no son exhaustivas respecto de los grupos de productores.

504. Por lo que se refiere a las ayudas de funcionamiento para empresas estatales o paraestatales del sector agrario, se inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 en un caso y se adoptó una decisión definitiva denegatoria en otro, respecto de dos ayudas españolas al grupo Merco. El problema que planteaban estas ayudas era determinar si el Estado, al proporcionar capital en acciones o al condonar deudas, actúa como un inversor privado en condiciones de mercado. Sólo en este caso, considera la Comisión que las medidas no constituyen en principio ayudas estatales. Para determinar cuál sería probablemente la actitud de un inversor privado, el Tribunal de Justicia especificó que la Comisión debe tener en cuenta en su evaluación, entre otros puntos, la situación de la empresa, la reestructuración que debe llevar a cabo y las perspectivas de mercado.

La Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 respecto de una ayuda en forma de aportación de capital decidida y concedida parcialmente, al parecer, por las autoridades españolas al grupo Merco en 1992. Conforme a la información de que disponía, la Comisión consideró que la medida constituía una ayuda al funcionamiento sin efectos duraderos para este sector. Se adoptó una decisión definitiva denegatoria, con la obligación de recuperar la ayuda, respecto de una aportación de capital anterior, por un total de 44 millones de ecus, de las autoridades españolas al grupo Merco realizada en 1990. La Comisión consideró, en cuanto al fondo, que el propósito exclusivo de la ayuda concedida por las autoridades españolas (que éstas no notificaron de conformidad con el apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE) era compensar pérdidas acumuladas por el grupo, cumpliéndose así los requisitos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado CEE, sin que pudiesen aplicarse en este caso las excepciones de los apartados 2 y 3 del mismo.

505. En materia de políticas estructurales agrarias y de políticas

comerciales, corresponde al Consejo determinar el alcance de la intervención de la Comisión de acuerdo con los artículos 92 a 94 del Tratado CEE. Por lo que se refiere a las ayudas a las explotaciones agrícolas, el Reglamento (CEE) n^o 2328/91 del Consejo sólo autoriza esta intervención en zonas específicas, que se establecen en el artículo 35 y que incluyen, ayudas por hectárea ayudas para la introducción o el mantenimiento de prácticas agrarias compatibles con la protección del medio ambiente.

La Comisión decidió no plantear objeciones a un programa general de ayudas para el medio ambiente en el estado federado de Baden-Württemberg, destinado a proteger adecuadamente el paisaje rural, el nivel hidrostático y algunas especies ganaderas amenazadas. A diferencia de otros programas autorizados previamente para compensar a los agricultores por la estabilización de sus actividades en unos niveles reducidos, este paquete presentaba un alcance y una ambición mayores y no se limitaba a una zona estrictamente circunscrita del estado federado, ni a una actividad rural determinada. Los distintos apartados del programa contemplaban ayudas por hectárea para la preservación de los pastos y de los huertos representativos en cultivo tradicional extensivo, así como ayudas para fomentar el recurso a técnicas de cultivo de bajo rendimiento.

Las medidas relacionadas con el medio ambiente constituyen parte integrante de la reforma de la PAC, aprobada por el Consejo en mayo de 1992. El Reglamento (CEE) n^o 2078/92 del Consejo⁽¹⁾ establece nuevos parámetros para la intervención comunitaria en este ámbito, al tiempo que permite a los Estados miembros, como ya hizo el Reglamento (CEE) n^o 2328/91, proponer condiciones alternativas para las ayudas que se ajusten a los artículos 92 a 94 del Tratado CEE. A este respecto, la política de la Comisión sigue siendo determinada por los criterios fundamentales que regulan la concesión de ayudas comunitarias. En caso de que se modificaran estos criterios con respecto a los del Reglamento (CEE) n^o 2328/91, se tendría en cuenta este extremo en la evaluación de las ayudas estatales. Asimismo, la Comisión es consciente de la necesidad de llegar a un equilibrio entre las consideraciones relacionadas con la competencia y las obligaciones y objetivos medioambientales. En este contexto, la Comisión tiene presentes las observaciones del Comité de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural del Parlamento Europeo respecto del Vigésimo primer Informe sobre la política de

(1) DO L 215 de 13.07.1992, p. 85 y siguientes.

competencia⁽²⁾.

506. Por lo que se refiere a la política estructural de inversiones en la fase de transformación y comercialización, el Reglamento (CEE) nº 866/90 del Consejo autoriza en principio a los Estados miembros a introducir medidas unilaterales, en todos los ámbitos cubiertos por dicho Reglamento, siempre que se ajusten a lo dispuesto en los artículos 92 y 93.

En la práctica, esta libertad queda limitada por la política de la Comisión, que excluye de las ayudas estatales las inversiones que no pueden acogerse a cofinanciación comunitaria, de conformidad con el punto 2 del Anexo de la Decisión de la Comisión 90/342/CEE, de 7 de junio de 1990.

Cabe observar que la Comisión no suele plantear objeciones a las ayudas de inversión que no quedan excluidas o limitadas por la Decisión referida (siempre que el nivel de las mismas no rebase los límites aprobados por la Comisión), aun cuando se trate de inversiones a gran escala. Así, la Comisión aprobó una ayuda de 8 millones de ecus de las autoridades portuguesas para la empresa Laprovar-Pepsico, fabricante de aperitivos envasados incluidos en el Anexo 2 del Tratado CEE.

507. Por lo que se refiere a las exacciones parafiscales, la Comisión adoptó una decisión que supone una evolución en la aplicación de su política. En condiciones estrictamente definidas, consideró compatibles con el mercado común unas ayudas francesas financiadas por exacciones parafiscales que también se aplican a los productos importados de los demás Estados miembros. En este caso concreto, los ingresos se destinan a la financiación de los controles de comercialización impuestos por las directivas comunitarias y, por ende, contribuyen a alcanzar objetivos de interés comunitario y no sólo nacional.

Hasta la fecha, en los distintos asuntos resueltos, la Comisión consideró, de conformidad con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, que una ayuda financiada por exacciones parafiscales impuestas asimismo a los productos importados de otros Estados miembros es, en principio, incompatible con el mercado común, ya que la exacción recaudada sobre los productos importados tiene un efecto proteccionista que rebasa la ayuda propiamente dicha. Por

(2) PE 202.500.

otra parte, tratándose de este tipo de ayudas, aunque se garantice la igualdad de trato en términos normativos entre los productos nacionales y los importados, en la práctica la situación resulta más favorable para los operadores nacionales, ya que conocen mejor la especialización, las necesidades y las deficiencias de su país. En el caso presente, se trata de ayudas para financiar los controles obligatorios con arreglo a las directivas comunitarias, especialmente para la comercialización de semillas y plantas, independientemente de su origen. Las ayudas a este tipo de control contribuyen a alcanzar un objetivo comunitario y no afectan tan sólo al interés de los operadores nacionales. Así pues, la Comisión admitió que, en este caso, las exacciones parafiscales también podían aplicarse a las semillas y plantas importadas de otros Estados miembros para financiar el control de su comercialización, obligatorio con arreglo a las normas comunitarias. Este planteamiento tiene en cuenta las sentencias del Tribunal de Justicia, en las que no se excluye la posibilidad de que los Estados miembros recauden un impuesto sobre los productos de otros Estados miembros para financiar controles, siempre que se cumplan dos requisitos: los controles deben ser obligatorios con arreglo a la normativa comunitaria y el importe del impuesto recaudado sobre los productos importados no debe rebasar el coste real de dichos controles. Estos dos requisitos se cumplieron en el caso de la ayuda francesa para el ejercicio 1991, y las autoridades francesas se comprometieron a seguir cumpliendo estos requisitos en los próximos ejercicios y a facilitar a la Comisión un informe financiero anual sobre el ejercicio anterior.

La Comisión decidió incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado respecto de las medidas de ayuda belgas financiadas por exacciones parafiscales en el sector bovino, ovino, caprino y caballar. Se trataba de fomentar la venta de productos de estos sectores (publicidad, exposiciones, ferias, etc.). La Comisión no se pronunció respecto de la finalidad de estas ayudas, pero tuvo que considerarlas incompatibles con el mercado común por su financiación. En efecto, ésta incluía la percepción de cotizaciones obligatorias sobre los animales importados de los demás Estados miembros en concepto de sacrificio, compra de carne bovina y ovina e inscripción en el libro genealógico para ganado caballar, así como sobre los espermas importados de otros Estados miembros para la primera inseminación de los bovinos.

La Comisión también inició el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado respecto de las ayudas belgas de fomento del sector de la avicultura y cría de ganado menor, no tanto por su finalidad, sino por su financiación. En efecto, se percibía cotización obligatoria por sacrificio, que también gravaba a los animales vivos importados de otros Estados miembros. También se recaudaba una cotización obligatoria que gravaba a los importadores especializados de piensos de otros Estados miembros; los "importadores especializados" son aquellos cuya actividad profesional gira exclusivamente en torno a la importación y que sólo importan piensos procedentes de los Estados miembros. La notificación se refería a un proyecto de Real Decreto, de modificación del Real Decreto de 31 de julio de 1989, por el que se amplía el régimen existente a los productos de las gallinas ponedoras y de los pollos de carne y por el que se prorroga la aplicación del Real Decreto por un período indeterminado. La Comisión decidió iniciar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado respecto de esta prórroga, dado que se demostró anteriormente su incompatibilidad con el mercado común, por aplicarse el mismo gravamen a los productos importados de otros Estados miembros. La Comisión considera que la ampliación de la percepción de esta exacción parafiscal a las gallinas ponedoras y a los pollos de carne no modifica el juicio positivo de la finalidad de las ayudas previstas por el Real Decreto de 31 de julio de 1989, que sigue siendo la misma. Además, la forma de recaudación de los gravámenes sobre estos dos productos no plantea problemas por lo que se refiere a los productos importados, ya que sólo se recaudan en función de la actividad de producción nacional. No obstante, las exacciones percibidas se ingresan en un fondo común que también recibe las cotizaciones obligatorias que gravan a los productos importados procedentes de otros Estados miembros. Por consiguiente, la Comisión considera que las ayudas financiadas por este fondo no son conformes con las disposiciones comunitarias.

Por lo que se refiere a las ayudas y exacciones parafiscales danesas en beneficio de los fondos profesionales del sector lácteo y del sector de la avicultura, la Comisión decidió no plantear objeciones respecto de las ayudas para el seguro que cubre la responsabilidad por los productos. Se trata de un seguro colectivo que cubre la responsabilidad de los comerciantes en ambos sectores. En este caso, la Comisión tuvo en cuenta el carácter colectivo de este tipo de seguro y el hecho de que la responsabilidad por posibles perjuicios a los consumidores finales es importante para muchos productores.

Asimismo, observó que la financiación de estas ayudas corre enteramente a cargo del sector profesional, que recurre al producto de distintos gravámenes, recaudados exclusivamente sobre los productos de fabricación danesa.

508. Por lo que se refiere al régimen de ayudas a que pueden acogerse los agricultores alemanes desde 1984 para compensar las pérdidas resultantes de las oscilaciones monetarias en la década de los ochenta, el Comité de Asuntos Económicos y Monetarios y de Política Industrial del Parlamento Europeo, en su informe relativo al Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia (3), solicita de la Comisión que examine si este régimen de ayudas ha falseado la competencia entre los agricultores alemanes o de otros países comunitarios. A este respecto, la Comisión remite a este Comité a los informes que presentó al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la concesión de ayudas a los agricultores alemanes por medio del sistema del IVA. Como se indica en el apartado 4.2 del Informe relativo a 1985(4), es prácticamente imposible evaluar el efecto del desmantelamiento de los montantes compensatorios monetarios alemanes (MCM) el 1 de enero de 1985 y la compensación por medio del IVA al margen de otros factores que afectan al mercado. Por consiguiente, la Comisión observa que el examen de los precios y del comercio en el sector agrario indican que las tendencias alemanas son equiparables a las de los demás países comunitarios y que no existe prueba alguna de que la concesión de ayudas especiales alemanas haya afectado al funcionamiento de los mercados agrarios comunitarios. La Comisión no puede facilitar más datos que los que figuran en estos informes. No obstante, es cierto que, con el tiempo, se justifican cada vez menos las ayudas para compensar los efectos de las oscilaciones monetarias de la década de los ochenta. La Comisión tendrá en cuenta este factor en las propuestas que presente próximamente en este ámbito.

509. En el mismo informe del Comité de Asuntos Económicos y Monetarios y de Política Industrial, se observa el singular trato concedido al sector agrario, ya que, hasta hace unos años, este sector no aparecía en los informes anuales de la Comisión sobre política de la competencia. El Comité también establece una relación entre la anterior ausencia y el rigor con que se aplican las normas de competencia en este sector. La Comisión no acaba de

(3) PE 202.323.

(4) COM(87)292 final.

entender esta relación y se permite observar que el propio Comité, en su informe relativo al Decimonoveno Informe sobre la política de competencia de la Comisión⁽⁵⁾, solicitó la exclusión del mismo de los temas agrarios. La Comisión considera que esta exclusión sería perjudicial para la transparencia necesaria en este sector y procurará atender a todas las sugerencias que redunden en una mayor transparencia.

(5) PE 144.495.

<T4>

§11. Ayudas en el sector pesquero

510. En 1992, la Comisión registró 33 nuevos programas de ayuda y un programa de ayuda que fue notificado después de su aprobación por el Estado miembro correspondiente.

La Comisión decidió no oponerse a la aplicación de 28 de estos programas.

En el curso de 1992, la Comisión decidió incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE respecto de diez medidas de ayuda (nueve expedientes franceses y un expediente italiano). Durante el mismo periodo, la Comisión decidió archivar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 respecto a nueve medidas de ayuda adoptadas por Francia, los Países Bajos e Italia.

El cuadro siguiente refleja la evolución del número de programas de ayuda aplicados en el sector pesquero y de la acuicultura examinados por la Comisión y el número de decisiones por ella adoptadas sobre la compatibilidad de dichas medidas con las normas de competencia y con la normativa pesquera comunitaria. Las cifras remiten a los datos disponibles en la fecha de la decisión, por lo que no coinciden necesariamente con el número de casos registrados o examinados.

AÑO	TOTAL SIN OBJECIONES	DECISIÓN DE LA COMISIÓN		
		APERTURA DEL PROCEDIMIENTO DEL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 93	ARCHIVO DEL PROCEDIMIENTO	DECISIÓN NEGATIVA
1990	23	12	2	1
1991	45 ⁽¹⁾	18	7	-
1992	33 ⁽²⁾	28	10	9

Las nuevas directrices para el examen de las ayudas públicas en el sector de la pesca se publicaron en el DO C 152, de 17.6.1992.

(1) Posteriormente se retiraron siete medidas de ayuda antes de que hubiera comenzado el procedimiento.

(2) Posteriormente se retiró una medida de ayuda antes de que hubiera comenzado el procedimiento.

<T3> B. Empresas públicas y monopolios nacionales

<T4> §1. Sector de las telecomunicaciones

<T5> Legislación comunitaria

511. El 21 de octubre de 1992, la Comisión publicó un informe sobre la situación del sector de los servicios de telecomunicación, tal como disponen las Directivas 90/387 del Consejo y 90/388 de la Comisión⁽¹⁾. Este informe, del que se envió una comunicación al Consejo y al Parlamento, señala los problemas actuales del sector y examina las diferentes posibilidades futuras de reglamentación, así como la oportunidad de mantener determinados derechos exclusivos y especiales.

Las diferentes posibilidades son las siguientes:

- 1) mantenimiento de la actual reglamentación;
- 2) establecimiento de unas directrices comunitarias sobre tarifas e inversiones;
- 3) apertura a la competencia de los servicios de telefonía vocal;
- 4) apertura a la competencia de los servicios de telefonía vocal internacional intracomunitaria.

Según el informe, esta última posibilidad es la más adecuada para alcanzar los objetivos de la Comunidad.

Se invita a todas las partes interesadas a dar a conocer su parecer; de este modo, la Comisión podrá llegar a una decisión definitiva y establecer las medidas reglamentarias necesarias.

(1) SEC(92)1048 final. Informe de 1992 sobre la situación del sector de los servicios de telecomunicaciones.

<T4>

§2. Servicios Postales

<T2>

Libro Verde

512. El 13 de mayo de 1992, la Comisión hizo público el Libro Verde sobre el mercado único de los servicios postales⁽²⁾. El Libro Verde analiza la actual situación de los servicios postales comunitarios y propone una serie de posibilidades de desarrollo futuro.

El Libro Verde reconoce como principio informador de la política en la materia la necesidad de garantizar la prestación de un servicio universal, a un coste asequible, de buena calidad y accesible a todos. Para asegurar este servicio universal puede ser necesario reservar algunas de estas actividades, concediendo derechos exclusivos a determinadas empresas. Sin embargo, esta reserva no debe ir más allá de lo estrictamente necesario para conseguir el mencionado objetivo. Exceptuando este área reservada, todos los servicios deben abrirse a la competencia.

El Libro Verde mantiene en sus propuestas un equilibrio entre armonización y liberalización. Propone la implantación del libre mercado en los servicios urgentes y de reparto publicaciones, ya que el de envío de paquetes ya ha sido liberalizado en los doce Estados miembros. De acuerdo con el análisis del Libro Verde, se propone la liberalización del correo transfronterizo y, en principio, del correo directo. Sin embargo, el Libro Verde reconoce que esta liberalización no debe atentar contra el principio del servicio universal.

Tras la publicación del Libro Verde el 11 de junio de 1992, se inició un período de consulta pública en el que la Comisión invitó a todas las partes interesadas a hacer públicos sus comentarios. Cuando termine esta fase deberá presentarse un plan de medidas sobre los servicios postales en la Comunidad.

(2) COM(91) 476 final. Véase también el Vigésimo Informe sobre la política de competencia, punto 61, y el Vigésimo primer Informe de la política de competencia, punto 325.

<T4>

§3. Energía

<T5>

Monopolios en los sectores de la electricidad y del gas

513. La Comisión ha examinado las respuestas a sus cartas de emplazamiento en relación con los derechos exclusivos de importación y exportación de gas y electricidad⁽³⁾. La Comisión ha decidido iniciar el procedimiento del artículo 169 del Tratado CEE, enviando un dictamen motivado a los seis Estados miembros cuya legislación reconoce derechos exclusivos (Dinamarca, España, Francia, Irlanda, Italia y Países Bajos).

La Comisión cree firmemente que la eliminación de los derechos exclusivos de importación y exportación en estos sectores es condición previa para el establecimiento de un verdadero mercado interior de la energía.

514. Paralelamente, la Comisión ha continuado sus tareas de propuesta de directivas de armonización con arreglo al apartado 2 del artículo 57 y a los artículos 66 y 100A del Tratado CEE.

<T5>

Adaptación de los monopolios petrolíferos

<T8>

Grecia

515. En enero de 1992, Grecia adoptó una nueva legislación que elimina en lo fundamental algunos problemas anteriormente identificados⁽⁴⁾.

516. Sin embargo, siguen existiendo algunas dudas en torno al régimen de almacenamiento obligatorio de la nueva legislación. Se está examinando su conformidad con el artículo 30 del Tratado CEE.

<T8>

España

El 22 de diciembre de 1992, España adoptó una nueva reglamentación por la que se elimina el régimen de exclusiva legal en favor de CAMPSA (empresa gestora

(3) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 328.

(4) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 330.

del monopolio) en la red de estaciones de servicio sujeta a monopolio. Por otro lado, se han modificado los derechos exclusivos respecto al fuelóleo y al gas licuado en virtud de las obligaciones que impone a España el artículo 37 del Tratado.

Estas modificaciones de la normativa suponen una transformación de la situación de monopolio ex lege que existía en España en el ámbito de los productos petrolíferos desde 1927.

La Comisión se centra ahora en el análisis, conforme a los artículos 85 y 86 del Tratado, de las condiciones de acceso de los operadores independientes a la red logística propiedad de CAMPSA, así como en los contratos de exclusiva firmados por las refinerías españolas con los propietarios de las estaciones de servicio de la antigua red sujeta a monopolio.

<T8>

Portugal

517. La exclusiva reconocida a la compañía pública Petrogal para la distribución de gasóleo de uso agrario, sobre la que se había presentado una denuncia⁽⁵⁾, ha sido finalmente modificada por las autoridades portuguesas para permitir el acceso de todas las empresas de distribución a este sector del mercado.

(5) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 331.

<T4>

§4. Transportes

<T5>

Transporte aéreo

518. La Comisión ha seguido examinando los distintos regímenes de derechos exclusivos o especiales que existen en los Estados miembros respecto a la prestación de servicios de asistencia a pasajeros, aeronaves y mercancías en los aeropuertos públicos. En este sentido, la Comisión considera primordial que, tal como recomendó la IATA, se respete, por lo menos, el derecho de las compañías aéreas de organizar, bien individual o conjuntamente, sus propios servicios (régimen de autoasistencia). Por otro lado, la Comisión está estudiando la apertura de este sector a la competencia con el fin de mejorar la calidad y reducir los costes de los servicios, respetando a la vez las reglamentaciones nacionales, ya que éstas son absolutamente necesarias para garantizar un servicio completo y permanente, un nivel de seguridad adecuado en los aeropuertos y una protección suficiente para los usuarios.

519. A través de una serie de denuncias, la Comisión ha tenido noticia de un gran número de restricciones a la competencia que se producen en el sector de los servicios de asistencia en las escalas en los aeropuertos de varios Estados miembros. Las respuestas facilitadas por los Estados miembros al cuestionario enviado por la Comisión le han permitido realizar un primer examen de la situación jurídica de este sector en la Comunidad.

De esta información se desprende que, en varios Estados miembros, existe una restricción de la competencia de resultas de la concesión de derechos exclusivos o especiales a determinadas empresas respecto a la prestación de servicios de asistencia en las escalas a terceros. Estas restricciones impiden también, en algunos casos, la autoasistencia en las escalas.

Estos obstáculos limitan la competencia en el ámbito de la prestación de asistencia en las escalas e, indirectamente, en el sector del transporte aéreo. Por ello, es necesario que la liberalización del transporte aéreo no se vea limitada por la persistencia de monopolios injustificados en este sector conexo.

La Comisión está examinando hasta qué punto son compatibles estas restricciones jurídicas con el apartado 1 del artículo 90, y con otras normas del Tratado CEE. El resultado de este examen, en el curso del cual se celebrarán consultas con los Estados miembros y los operadores implicados, podría llevar a la Comisión a tomar medidas en virtud de las facultades conferidas por el apartado 3 del artículo 90.

<T8>

Alemania

520. La compañía aérea British Midlands ha presentado una denuncia en contra de la negativa de las autoridades alemanas de conceder a la línea aérea SAS la autorización de prestación de servicios de asistencia en escala a la compañía denunciante en el aeropuerto de Francfort.

Al parecer, la prohibición es consecuencia de unas disposiciones nacionales que establecen que las compañías extranjeras sólo podrán prestar estos servicios en condiciones de reciprocidad, en sus respectivos países, respecto a los transportistas alemanes. Las autoridades alemanas alegan que Lufthansa se encuentra con este tipo de restricciones en Dinamarca y demás países nórdicos. Como esta norma de reciprocidad puede ser contraria al apartado 1 del artículo 90, y a otras normas del Tratado CEE, la Comisión ha pedido a las autoridades alemanas una explicación.

<T8>

España

521. En lo que se refiere a una serie de denuncias presentadas por compañías charter de nacionalidad española en contra de los derechos exclusivos de Iberia, que les impiden organizar sus propios servicios de asistencia⁽⁶⁾, la Comisión ha decidido, tras ser informada por las autoridades españolas de que la autoasistencia es una actividad jurídicamente reglamentada y sujeta a autorización previa, y de que no tienen conocimiento de ninguna negativa de autorización a las citadas compañías aéreas y, por otra parte, tras reclamar sin éxito a los demandantes pruebas de dicha negativa, archivar las acusaciones por falta de pruebas.

(6) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 335.

A pesar del compromiso formal contraído por las autoridades españolas, sólo se ha suprimido en parte a partir del 1 de noviembre la bonificación concedida a las compañías aéreas españolas del 65% de las tarifas de servicios de asistencia en aeropuerto⁽⁷⁾. La Comisión está estudiando qué medidas se podrían tomar para suprimir totalmente esta bonificación discriminatoria.

<T5>

Transporte marítimo

<T8>

Dinamarca

522. Como consecuencia de una denuncia presentada contra el Gobierno danés por un grupo marítimo privado por la denegación de acceso al puerto de Rodby⁽⁸⁾ para establecer una línea regular de ferry entre el mismo y el puerto alemán de Puttgarden, la Comisión ha enviado a dicho Gobierno una carta de emplazamiento en virtud del apartado 3 del artículo 90 del Tratado CEE.

A juicio de la Comisión, esta denegación tiene como efecto proteger el monopolio de los ferrocarriles daneses (DSB) y alemanes (DB) que, conjuntamente, ofrecen un servicio de transporte en la misma ruta marítima. Esta denegación parece ser incompatible con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 90 y en el artículo 86 del Tratado.

<T8>

España

523. Respecto a la denuncia por discriminación por razones de nacionalidad presentada contra la empresa pública de transportes marítimos Transmediterranea⁽⁹⁾, la Comisión ha estimado que la bonificación de un 20% en las tarifas que dicha compañía ofrece a las personas jubiladas o mayores de 60 años (de nacionalidad española únicamente) no se basa, contrariamente a la opinión del Gobierno español, en criterios estrictamente comerciales.

(7) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 336.

(8) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 337.

(9) Véase Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 334.

En realidad, el Estado español parece continuar, a través de su empresa pública, una política de carácter social (reducciones en favor de personas de edad) pero discriminatoria (españoles exclusivamente), política sobre la que la Comisión ya se había pronunciado en su Decisión de 22 de junio de 1987⁽¹⁰⁾.

Estos hechos llevaron a la Comisión a considerar que el Estado español, accionista en un 95% de la empresa Transmediterránea, cuando menos se abstuvo de poner fin a una medida incurrida en el apartado 1 del artículo 90 del Tratado CEE que es claramente contraria a lo dispuesto en el artículo 7 de dicho Tratado.

Consiguientemente, la Comisión se ha visto en la obligación de incoar un procedimiento de infracción contra el Gobierno español en virtud del apartado 3 del artículo 90 del Tratado CEE.

(10) BOE nº 312 de 30.12.1981. Ley modificada por la Ley nº 33/1987, BOE, 24.12.1987. Decimotavo Informe sobre la política de competencia, punto 309.

<T4>

§5. Otros sectores

<T8>

Italia

524. En su sentencia de 10 de diciembre de 1991 (asunto C-179/90, Porto di Genova) el Tribunal de Justicia declaró que el monopolio concedido para la ejecución de operaciones portuarias en Italia era incompatible con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 90 del Tratado y con los artículos 30, 48 y 86.

Mediante carta de 31 de julio, la Comisión emplazó al Gobierno italiano, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 90, a que le comunicara, en un plazo de 2 meses, las medidas que pensaba adoptar para hacer compatibles con el derecho comunitario las disposiciones legislativas y reglamentarias que rigen el monopolio de la ejecución de operaciones portuarias en Italia. La Comisión se refería, ante todo, a los puertos principales, cuyo tráfico podría, a su juicio, influir en los intercambios entre Estados miembros.

Incoado ya este procedimiento, la Comisión fue informada de que el Consejo de Ministros italiano había aprobado, el 15 de octubre, unas nuevas disposiciones en forma de Decreto-Ley sobre operaciones portuarias⁽¹¹⁾.

Se suprime tanto el último apartado del artículo 110 del Código de la Navegación, por el que se establecía el monopolio de las operaciones portuarias, como el último apartado del artículo 11 de dicho Código, por el que se instauraba la obligación de la empresa concesionaria de recurrir, para la ejecución de tales operaciones, a una compañía que contratara exclusivamente trabajadores nacionales.

En este caso se trata de la supresión inmediata de los principales aspectos a los que se oponía el Tribunal (Sentencia de 10.12.1991) y la Comisión en el citado emplazamiento de 31 de julio.

(11) Decreto-Ley nº 409 de 19.10.1992; G.U.R.I., Serie general, nº 246 de 19.10.1992.

Sin embargo, algunas disposiciones del Decreto-Ley -que debe ser convalidado en forma de ley en un plazo de 60 días- pueden plantear problemas, sobre todo porque pueden obstaculizar la libertad de establecimiento y libre prestación de servicios. La Comisión ha invitado al Gobierno italiano a modificar dichas disposiciones.

<T8>

Portugal

525. La Comisión está examinando si, al final del período transitorio previsto por el Acta de Adhesión -31 de diciembre de 1992-, las autoridades portuguesas han adoptado y publicado todas las medidas necesarias para garantizar, de acuerdo con el artículo 208 de la misma, la ausencia de toda discriminación entre ciudadanos de Estados miembros en cuanto a las condiciones de suministro y comercialización de productos sujetos al monopolio de alcoholes (alcohol etílico de origen agrícola, alcohol etílico de origen no agrícola y aguardientes de origen vitivinícola destinados a la fabricación de vino de Oporto). La Comisión interpuso un recurso contra la República Portuguesa el 10 de diciembre de 1990 esto es, antes del final del período transitorio, a fin de dejar constancia de que al no proceder a la adaptación progresiva de este monopolio a partir del primero de enero de 1986, la República Portuguesa había incumplido sus obligaciones establecidas en el artículo 208, párrafo 1 del Acta de adhesión del Reino de España y de la República Portuguesa (asunto C-361/90); el mismo monopolio fue posteriormente objeto de una cuestión prejudicial presentada por el Tribunal Supremo Administrativo de Portugal (asunto c-76/91).

Posteriormente, con fecha 19 de enero de 1993, el Tribunal de Justicia dictó sentencia en estos asuntos. El Tribunal rechazó el recurso de la Comisión estimando que el gobierno portugués había emprendido el proceso de adaptación progresiva del monopolio y que la Comisión no había demostrado que las medidas adoptadas por ese gobierno no permitían la consecución de los objetivos previstos en el artículo 208 del Acta de adhesión.

Tanto en el asunto C-361/91 como en la respuesta a la cuestión prejudicial suscitada en el asunto C-76/91, el Tribunal precisó que la apertura de contingentes para la importación no es el único medio para proceder al ordenamiento del monopolio. La Comisión procurará también que, desde el 1 de enero de 1993, se sigan eliminando todas las restricciones cuantitativas a la importación o medidas de efecto equivalente que puedan subsistir.

<T4>

§6. Varios

526. Debido a la cercanía de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, la Comisión ha estimado oportuno recordar las obligaciones que incumben a los Estados miembros, especialmente en materia de monopolios de carácter comercial y empresas privilegiadas.

Se ha invitado a todos los Estados miembros a que indiquen a la Comisión si mantienen vigentes algún monopolio de carácter comercial con relación a los países de la AELC y, en caso afirmativo, a que precisen los productos comprendidos en dichos monopolios, los derechos exclusivos correspondientes (por ejemplo, derechos exclusivos de importación, de exportación, de comercialización y venta), así como las medidas de adaptación que se hubieran tomado o proyectado.

No obstante lo dispuesto en el Acuerdo sobre determinadas excepciones transitorias concedidas a algunos países de la AELC, la adaptación total de los monopolios deberá en principio efectuarse, como máximo, en la fecha de entrada de vigor del acuerdo sobre el EEE.

527. Aprovechando esta ocasión, y en relación con las "empresas públicas o privilegiadas" contempladas por el artículo 59 del Acuerdo y por su Anexo XIV, letra H, se ha invitado a estos Estados miembros a que confirmen a la Comisión que las medidas de conformidad respecto a lo dispuesto en las Directivas de la Comisión nº 88/301/CEE, de 16.05.1988, y nº 90/388/CEE, de 28.06.1990, relativas a la competencia en los mercados de terminales y servicios de telecomunicaciones, respectivamente, no deben ser complementadas por otras para garantizar la conformidad con el Acuerdo sobre el EEE (capítulo XIV).

<T4> §7. Comunicación relativa a las empresas públicas
del sector de fabricación⁽¹²⁾

<T5> - Antecedentes

528. Tras la adopción de la citada Comunicación en 1991, la Comisión se ha centrado en su aplicación; en primer lugar, como instrumento general de determinación de ayudas en casos ordinarios y, en segundo lugar, como instrumento propiamente destinado a determinar la existencia de ayudas mediante el control de los estados financieros y cuentas similares de las empresas.

<T5> - Recurso ante el Tribunal de Justicia

529. En diciembre de 1991, la República francesa presentó un recurso⁽¹³⁾ ante el Tribunal de Justicia referente a la Comunicación.

El Tribunal deberá emitir su sentencia en 1993.

<T5> - Información

530. Se ha recibido información correspondiente a los años 1989 y 1990 en relación con las empresas comprendidas en la Comunicación. La información relativa al ejercicio 1991 la han enviado ya, en una mayor o menor medida, todos los Estados miembros afectados.

<T5> - Aplicación

531. Los principios establecidos por la Comunicación se han aplicado siempre tratándose de asuntos de ayuda estatal; un ejemplo importante lo constituye la decisión Bull, adoptada por la Comisión en julio de 1992⁽¹⁴⁾.

Estos principios han sido también aplicados a numerosos asuntos relativos a empresas del sector público: por ejemplo, la propuesta de privatización de

(12) DO C 273 de 18.10.91.

(13) Asunto C 325/91: República francesa/Comisión Europea.

(14) DO C 244 de 23.9.1992.

ENI e IRI; la liquidación de EFIM⁽¹⁵⁾; adquisición y enajenación de activos por parte de Pechiney y aumento de capital de Aerospatiale.

La Comisión ha analizado gran parte de la información recibida acerca de los años 1989 y 1990 y ha detectado una serie de casos de ayuda concedida a empresas públicas sin autorización previa. Consiguientemente, puede preverse que la Comisión intervendrá formalmente, como lo ordena el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, en los próximos meses.

(15) El 23 de diciembre de 1992 la Comisión tomó la decisión de iniciar el procedimiento del apartado 2 del artículo 92 del Tratado CEE en relación con EFIM. Véanse puntos 475 y ss. del presente informe.

<T2> Capítulo II: Principales sentencias del Tribunal de Justicia

<T4> §1. Admisibilidad de recursos presentados en contra de decisiones de incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado

532. En dos sentencias emitidas el mismo día⁽¹⁾, el Tribunal de Justicia se pronunció sobre la admisibilidad de dos recursos presentados en contra de la decisión de la Comisión de incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE.

El Tribunal no ha aceptado la excepción de inadmisibilidad solicitada por la Comisión, que alegaba que la carta de comunicación de la incoación de un procedimiento no constituye un acto susceptible de ser recurrido con arreglo al artículo 173 del Tratado CEE, como acto de instrucción preparatoria de la decisión final.

En sus sentencias, el Tribunal ha observado que la decisión de incoar un procedimiento comporta ya una elección por parte de la Comisión de la calificación de la ayuda y, consiguientemente, sobre el procedimiento a seguir, ya que dicha elección tiene unos efectos diferentes según se considere la ayuda como de nueva creación (apartado 3 del artículo 93) o como ayuda existente (apartado 1 del artículo 93).

Sin embargo, el Tribunal ha precisado que, en el examen del fondo de ambos litigios, se limitará únicamente a considerar si la ayuda concedida en las circunstancias concretas de cada caso constituye o no una ayuda de nueva creación, contra la cual la Comisión podría haber iniciado el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE.

<T4> §2. Incumplimiento de una decisión adoptada en virtud del apartado 3 del artículo 93 del Tratado

533. El Tribunal ha tenido que decidir sobre la relación entre dos decisiones emitidas sucesivamente en relación con el asunto ROVER⁽²⁾.

(1) . Sentencia de 30 de junio de 1992. Asunto C 47/91. Italia/Comisión (ITALGRANI).

. Sentencia de 30 de junio de 1992. Asunto C 312/90. España/Comisión (CENEMESA y otros).

(2) . Sentencia de 4 de febrero de 1992. Asunto C 294/90. BRITISH AEROSPACE y ROVER Group/Comisión.

La segunda decisión, tomada sin incoarse previamente el procedimiento del apartado 2 del artículo 93, y a la que se oponían los denunciantes (decisión en la que se afirmaba que se había concedido una ayuda suplementaria de 44,4 millones de libras a Rover y Aerospace, infringiéndose así la Decisión de 13 de Julio de 1988), exigía a las autoridades británicas la recuperación de las sumas de sus beneficiarios.

El Tribunal ha aceptado la argumentación principal de los denunciantes, observando que las dos únicas posibilidades con que contaba la Comisión eran las siguientes:

- adopción de una nueva decisión de apertura del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, por considerar que los 44,4 millones de libras de ayuda financiera constituían una ayuda de nueva creación;
- recurso directo al Tribunal de acuerdo con el segundo párrafo de dicha disposición, por incumplimiento de la Decisión de 13 de Julio de 1988 por parte del Reino Unido.

<T1> CUARTA PARTE: CONTACTOS CON LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS
Y CON OTROS ORGANISMOS

<T2> Capítulo I: Contribución de los círculos políticos y socioeconómicos

<T4> §1. Parlamento Europeo

534. El Parlamento ha seguido manifestando un vivo interés por los problemas de competencia a lo largo de 1992. Su apoyo y sus observaciones constructivas son de gran ayuda para la Comisión, que siempre intentará mantener un diálogo y un flujo de información regulares con el Parlamento sobre los principales temas de la política de competencia.

535. El 17 de diciembre de 1991, el Parlamento aprobó su resolución sobre el Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia. Esta resolución, así como la respuesta de la Comisión, figuran en el anexo al presente Informe⁽¹⁾.

536. Por otra parte, el Parlamento adoptó una resolución a iniciativa propia sobre la propuesta de la Comisión de 17 de diciembre de 1992 acerca del establecimiento de una exención por categorías en el sector de los seguros⁽²⁾. En esta resolución, el Parlamento acoge favorablemente esta propuesta que, a su juicio, sigue una orientación correcta.

Sin embargo, el Parlamento planteó una serie de cuestiones específicas acerca de algunos aspectos concretos de la exención por categorías y pidió que se precisaran algunas definiciones de la misma. En la versión final modificada del Reglamento, la Comisión ha incluido un gran número de estas observaciones.

537. El 8 de abril de 1992, el Parlamento aprobó una resolución sobre la propuesta de la Comisión de modificación del Reglamento CEE nº 3975/87 y nº 3976/87, relativos al transporte aéreo⁽³⁾ y, el 10 de julio, otra sobre la propuesta de modificación del Reglamento CEE nº 3976/87, relativo al mismo tema.

(1) Véase Anexo I.A del presente Informe.

(2) DO C 207, 14.8.1992, p. 2.

(3) DO C 225, 30.8.1991, p. 9.

538. Se han adoptado otras resoluciones que afectan a la política de competencia.

El 9 de julio de 1992, el Parlamento aprobó una resolución en relación con la propuesta de modificación de la Séptima Directiva de construcción naval⁽⁴⁾. El 29 de octubre de 1992, adoptó una resolución sobre la situación de la industria siderúrgica en Europa y, el 19 de noviembre de 1992, sobre la situación de las minas de carbón en el Reino Unido. Las comisiones han celebrado algunas reuniones importantes tales como el debate con el entonces presidente del Bundeskartellamt (Oficina alemana de Defensa de la Competencia), celebrado el 13 de abril de 1992 en la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios, y la conferencia de Dresde sobre los trabajos del Treuhandanstalt (18-20 de mayo de 1992).

539. En el ámbito de las relaciones internacionales, el Parlamento dio luz verde, el 12 de marzo de 1992, al Acuerdo de Aviación Civil celebrado entre la Comunidad y Suecia y Noruega⁽⁵⁾ y, el 28 de octubre de 1992, al Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, que comporta una normativa importante de competencia⁽⁶⁾. Por otro lado, el 16 de septiembre de 1992 dio su apoyo a los Acuerdos celebrados entre la Comunidad y Polonia y Hungría⁽⁷⁾.

540. En el transcurso de 1992, los miembros del Parlamento presentaron a la Comisión 141 preguntas escritas relacionadas con problemas de competencia (frente a 169 en 1991), así como 66 preguntas para las que se solicitaba respuesta verbal (frente a 75 en 1991).

(4) DO C 155, 20.6.1992, p. 20.

(5) Véase punto 100 del presente Informe.

(6) Véase punto 85 del presente Informe.

(7) Véase punto 101 del presente Informe.

4>

§2. Comité Económico y Social

541. El 25 de noviembre de 1992, el Comité Económico y Social emitió su dictamen sobre el Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia. En el anexo figura dicho texto, así como la respuesta de la Comisión.

La Comisión tendrá en cuenta estas observaciones.

542. Igualmente el 25 de noviembre de 1992, el Comité Económico y Social emitió un dictamen adicional sobre la exención por categorías propuesta por la Comisión en el sector de los seguros⁽¹⁾. Al tiempo que manifestaba su apoyo a la iniciativa de la Comisión, el Comité señaló algunos aspectos específicos. En la elaboración de la versión definitiva de la exención por categorías, la Comisión ha tenido en cuenta estas observaciones.

543. El Comité Económico y Social se ha pronunciado también sobre algunos otros temas relacionados con la política de competencia. El 29 de abril de 1992 adoptó un dictamen sobre la propuesta de modificación de los Reglamentos CEE nº 3975/87 y 3976/86, relativos al transporte aéreo⁽²⁾. El 1 de julio de 1992 adoptó un dictamen sobre la propuesta de Directiva del Consejo acerca de la modificación de la Séptima Directiva del Consejo en materia de ayudas a la construcción naval⁽³⁾ y, el 19 de noviembre, sobre la propuesta de la Comisión de unas nuevas exenciones por categorías en el ámbito del transporte aéreo.

544. La Comisión agradece al Comité Económico y Social sus valiosas aportaciones y confía en que en el futuro las relaciones entre ambas instituciones continuarán siendo igualmente fructíferas.

(1) DO C 207, 14.8.1992, p. 2.

(2) DO C 225, 30.8.1991, p.2.

(3) DO C 155, 20.6.1992, p.20.

<T4>

§3. Comité Consultivo de Acuerdos entre Empresas
y Posiciones Dominantes

545. En 1992, el Comité Consultivo se reunió 19 veces para examinar algunos anteproyectos de decisión de la Comisión sobre aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE, 3 de ellos relativos a medidas provisionales. Entre estas reuniones hay que destacar una del comité especializado en transporte terrestre, cuatro del comité especializado en transporte marítimo y una del comité especializado en transporte aéreo.

En total, el Comité ha emitido, en sus diversas composiciones, 26 dictámenes. También ha sido consultado en 8 asuntos en los que la Comisión había decidido enviar a las empresas afectadas una carta administrativa de compatibilidad, previa publicación de una comunicación de acuerdo con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17. El Comité ha sido asimismo debidamente informado de la instrucción de varios asuntos importantes.

Por otro lado, una reunión fue dedicada a cuestiones de procedimiento.

A nivel legislativo, el Comité ha celebrado 6 reuniones. Dos de ellas (las del 17 de julio y 13 de noviembre) se dedicaron a analizar unos anteproyectos de reglamento de la Comisión por los que se modifican, en lo que se refiere a las empresas en participación de carácter cooperativo, 4 reglamentos de exención por categorías relativos a acuerdos de licencias de patentes y conocimientos técnicos y a acuerdos de especialización e investigación y desarrollo. En estas mismas fechas, el Comité estudió el proyecto de reglamento de la Comisión por el que se establece una exención por categorías en el ámbito de los seguros. Igualmente el 13 de noviembre, los 3 comités consultivos de transporte se pronunciaron sobre el proyecto de reglamento de la Comisión por el que se modifican, entre otros, los reglamentos de transporte terrestre, marítimo y aéreo, para adaptar los formularios de solicitud de declaración negativa y notificación como consecuencia de la nueva situación originada por la entrada en vigor del acuerdo constitutivo del Espacio Económico Europeo. Finalmente, el 31 de agosto, el comité especializado en la materia examinó unos proyectos de reglamento que establecían exenciones por categorías en el ámbito del transporte aéreo.

<T4> §4. Informe sobre el Comité Consultivo sobre operaciones
de concentración

546. El trabajo de este Comité es el resultado de una estrecha y constante colaboración con los Estados miembros de acuerdo con el Reglamento de control de operaciones de concentración entre empresas. El Comité se reunió seis veces en 1992 para debatir cuatro asuntos⁽¹⁾ y dos veces para tratar temas de interés general. En todos los casos, el Comité pidió que su dictamen se publicara junto con la decisión final, iniciativa respetada por la Comisión.

La innovación de 1992 fue el hecho de que, en dos casos, el Comité fue consultado sin apenas aviso previo (asuntos Nestlé/Perrier y Du Pont/ICI) para que examinara una propuesta de decisión definitiva modificada en la que se incluían las modificaciones realizadas por las empresas en su propuesta de operación de concentración con el fin de eliminar todos los elementos contrarios a la competencia que había señalado la Comisión. Estas modificaciones se realizaron en una fase tardía del procedimiento, cuando ya el Comité Consultivo había examinado el proyecto de decisión original, pero como las modificaciones alteraban de forma fundamental la decisión, se consideró conveniente consultarle de nuevo.

Esta consulta formal del Comité Consultivo sobre operaciones de concentración se yuxtapone al contacto e intercambio de información permanente entre los componentes de la Task Force de Operaciones de Concentración y los responsables de los Estados miembros.

Finalmente, el 13 de noviembre, el Comité examinó el proyecto de reglamento de la Comisión por el que se modificaba, entre otras cosas, el Reglamento de 1990 en lo relativo a las notificaciones de las operaciones, con el fin de adaptar el formulario (formulario CO) a la nueva situación originada por la entrada en vigor del acuerdo constitutivo del Espacio Económico Europeo.

(1) Accor/Wagons-Lits, Nestlé/Perrier, Du Pont/ICI, Mannesmann/Hoesch.

<T4> §5. Conferencia de los expertos gubernamentales
 de los Estados miembros

547. A lo largo del año, los expertos gubernamentales en política de competencia de los Estados miembros se reunieron cinco veces a iniciativa de la Comisión. Por un lado, el 29 de septiembre se celebró la reunión anual de directores generales de competencia de los Estados miembros, en la que se trató de las actividades de la Comisión en el sector de las operaciones de concentración durante el período 1991-1992 y de la dimensión internacional de la política de competencia de la Comunidad, especialmente en lo relativo al Espacio Económico Europeo (acuerdos entre empresas y ayudas estatales) y a los acuerdos con algunos países de Europa Central.

A un nivel más técnico, los expertos gubernamentales emitieron su dictamen, el 20 de enero, sobre el proyecto de comunicación de la Comisión por el que se modificaba la Comunicación de 1983, relativa a los reglamentos de exención por categorías en materia de distribución y adquisición exclusiva en el ámbito de los contratos de menor importancia del sector cervecero.

Por otro lado, los expertos debatieron dos veces el tema de las empresas en participación de carácter cooperativo. Los días 6 y 7 de febrero, el debate se basó en una nota de la Comisión en la que se hacía un análisis sobre la política a seguir en relación con estas empresas; el 20 de noviembre intercambiaron puntos de vista sobre el proyecto de Comunicación de la Comisión sobre este mismo tema en relación con el artículo 85 del Tratado.

El 19 de noviembre, los expertos tuvieron la ocasión de examinar el proyecto de reglamento de la Comisión por el que se modificaba, entre otros, el Reglamento nº 27/62, para adaptar el formulario A/B de solicitud de declaración negativa y notificación a la nueva situación originada por la entrada en vigor del acuerdo constitutivo del Espacio Económico Europeo.

<T4>

§6. Otras formas de cooperación con las
autoridades de los Estados miembros

548. Tras ser informada por las autoridades danesas de competencia de que, a su juicio, los precios del material audiovisual en Dinamarca son demasiado elevados debido a las prácticas restrictivas que imperan en el mercado europeo, la Comisión llevó a cabo un estudio de los precios de los productos audiovisuales en el mercado comunitario.

En otoño de 1989 la Oficina danesa de Supervisión de Monopolios publicó un informe sobre el mercado de los productos audiovisuales. El informe se refería a una investigación llevada a cabo por EBCU en el que se demostraba que Dinamarca era, con diferencia, el país de la Comunidad en donde los productos audiovisuales eran más caros. La investigación tenía en cuenta los tipos de IVA y los impuestos de los diferentes países. La Oficina completó este estudio con un examen de los precios a la importación en cuatro países europeos, en el que se indicaba que los precios a la importación en Dinamarca eran, en general, más elevados que, por ejemplo, los del Reino Unido o Alemania.

Tras recibir esta información de las autoridades danesas, la Comisión llevó a cabo un estudio en el que se examinaban datos procedentes de una serie de importantes productores y que incluían los precios de algunos productos audiovisuales en cinco Estados miembros (Dinamarca, Bélgica, Alemania, Reino Unido e Italia) en los años 1989, 1990 y 1991. El examen se encontró con la dificultad de que los modelos eran diferentes en los distintos mercados, y su lanzamiento se había efectuado en momentos distintos; sin embargo, la Comisión no halló ninguna prueba de que los precios a la importación en Dinamarca fueran sensiblemente más elevados.

La Comisión llegó a la conclusión de que la razón que explica los precios más altos de Dinamarca estriba en las condiciones imperantes en el mercado danés, y de que los estudios sobre la diferencia de precios deben centrarse en factores daneses.

Este asunto constituye un buen ejemplo de las posibilidades de cooperación que puede existir entre la Comisión y las autoridades nacionales de

competencia. La Comisión espera que su cooperación con las autoridades y los tribunales nacionales se intensifiquen considerablemente como consecuencia del asunto Automec II⁽¹⁾ y de su Comunicación sobre la aplicación de la política de competencia por los tribunales nacionales⁽²⁾. Esta tendencia llevará sin duda a una mayor eficacia en la aplicación de la política comunitaria de competencia.

(1) Sentencia del 18.9.1992, Asunto T-24/90, Automec/Comisión. Todavía sin publicar.

(2) Véase punto 299 del presente Informe.

<T4>

§7. Otros contactos

549. Durante la preparación de sus tareas legislativas, los servicios de la Comisión han seguido manteniendo en 1992 un estrecho contacto -que debe añadirse a los contactos institucionalizados, anteriormente señalados- con las organizaciones que representan a los consumidores, patronos y demás colectivos interesados. En estos contactos se han examinado los anteproyectos de la Comisión de nuevos reglamentos del Consejo y nuevas comunicaciones interpretativas, así como la política general de competencia.

<T5>

BEUC

550. El 4 de junio se celebró una reunión entre funcionarios de la Comisión y miembros del "Bureau européen des unions de consommateurs" (Oficina Europea de Uniones de Consumidores). Este encuentro permitió a la BEUC dar a conocer el punto de vista de los consumidores acerca de temas de gran importancia para ellos: condiciones de competencia en los sectores de la industria del automóvil, transporte aéreo, seguros, teléfono y servicios postales, propiedad intelectual y dimensión internacional de la política de competencia.

<T5>

Unice

551. Se han mantenido contactos personales y por escrito con la Unión de Industrias de Europa sobre los principales proyectos legislativos de la Comisión: seguros, empresas en participación de carácter cooperativo (reglamentos y comunicación), proyecto de comunicación relativa a la cooperación entre los tribunales nacionales y la Comisión acerca de la aplicación de los artículos 85 y 86.

<T5>

CCI

552. Con la Cámara de Comercio Internacional se han mantenido consultas personales y por escrito sobre diversos proyectos en el ámbito de las empresas en participación y de la cooperación con los tribunales nacionales.

<T5>

Organizaciones nacionales representativas

553. Por primera vez se ha celebrado una reunión entre funcionarios de la Comisión y una delegación del Conseil national du patronat français (CNPf, confederación patronal francesa). El debate giró en torno a los proyectos relativos a las empresas en participación de carácter cooperativo, a la política de la Comisión en materia de control de operaciones de concentración entre empresas y a la aplicación de los diferentes reglamentos vigentes.

También se celebró un encuentro con el "Bundesverband der Deutschen Industrie" (BDI). La reunión trató de los mismos temas que la celebrada con la Unice.

Finalmente, también se han celebrado encuentros con las patronales británica y española.

<T2>

Capítulo II: Contactos internacionales

<T4>

§1. Aplicación del Acuerdo Comunidad/Estados Unidos
sobre aplicación de sus legislaciones de competencia

554. La segunda reunión semestral celebrada con arreglo al Acuerdo tuvo lugar en Washington el 23 de septiembre de 1992 entre la Dirección General de Competencia de la Comisión, la Federal Trade Commission (Comisión federal de comercio) y la Antitrust Division (Dirección de defensa de la competencia) del Ministerio de Justicia de Estados Unidos. Las partes comentaron el funcionamiento del acuerdo y, especialmente, los estudios conjuntos que se podrían llevar a cabo para establecer, por ejemplo, distintas formas de cooperación entre las autoridades de competencia.

La reunión pasó también revista a los progresos realizados en el estudio que está realizándose cofinanciado por la Comunidad, Estados Unidos, Canadá y la OCDE sobre una posible cooperación en el ámbito del control de las operaciones de concentración. Las partes intercambiaron información sobre asuntos recientes, dialogaron sobre sus respectivas iniciativas y dieron a conocer su opinión sobre algunas medidas presentes y futuras de promoción del cumplimiento de las normas de competencia a nivel internacional.

Los máximos representantes de las tres autoridades (con la FTC y la Antitrust Division por parte norteamericana) celebraron también un encuentro de carácter informal en Washington, en enero, y en París, en diciembre.

<T4> §2. Países de Europa Central y Oriental (PECO)

555. La entrada en vigor de los Acuerdos Europeos (acuerdos provisionales) y la asistencia de la Comunidad a los PECO, han hecho proliferar las iniciativas en el ámbito de la competencia⁽¹⁾.

La asistencia técnica en este terreno se ha traducido, por ejemplo, en la recepción en los servicios de la DG IV de personal en prácticas de los diferentes órganos de defensa de la competencia de los PECO, en la participación de expertos de la DG IV en un seminario internacional sobre control de las ayudas estatales que se organizó en Varsovia y en la elaboración de programas (realizados por consultores exteriores) destinado a ayudar a diferentes países con economía en fase de transición en la adopción de una normativa y unas estructuras administrativas encargadas del buen funcionamiento de la política de competencia.

(1) Véase punto 101 del presente Informe.

<T4>

§3. Contactos con otros países

556. Se han celebrado encuentros bilaterales formales con la Oficina de Competencia de Canadá (Ottawa, 27 de enero) y con la Comisión Japonesa de Competencia Leal (Bruselas, 6 de octubre, y París, 2 de diciembre). Del mismo modo, han tenido lugar algunos contactos de carácter más informal con éstos y otros países, entre ellos Indonesia y Méjico.

557. Las conversaciones con Canadá cubrieron un amplio abanico de temas, entre ellos las actuales formas de ejecución de la normativa, la creación de una estructura internacional encargada de vigilar el cumplimiento de la misma y la relación entre comercio y política de competencia. Sin embargo, el tema central de las conversaciones con las autoridades canadienses lo constituyeron los medios y maneras de fortalecer la cooperación y la coordinación entre las dos autoridades. Finalmente, la Comisión y el Gobierno canadiense llegaron a un acuerdo de carácter administrativo que seguía las mismas orientaciones que el Acuerdo concluido con las autoridades de los Estados Unidos el 23 de septiembre de 1991⁽²⁾.

558. En la reunión con la Comisión de Competencia Leal de Japón se llevó a cabo un intercambio de puntos de vista sobre las diferentes prioridades y formas de ejecución de la política, los cambios en las legislaciones de ambas partes, temas estructurales y respuestas a la evolución de la política de competencia de terceros países.

559. El aumento registrado en el número de contactos mantenidos con otros países muestra el creciente interés que existe en todo el mundo respecto a los principios de competencia y, más en general, respecto a la economía de mercado. La Comisión es consciente de sus responsabilidades respecto a estos países por ser una de las principales autoridades del mundo en esta materia. Sin embargo, su capacidad de ofrecer asistencia técnica se ve mermada por su escasez de personal.

(2) Véase el Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 64.

<T4>

§4. Encuentros multilaterales

<T5>

- OCDE

560. El Comité de Derecho y Política de Competencia se reunió en mayo y diciembre de 1992. En febrero y septiembre se celebraron también otras reuniones a nivel de grupo de trabajo. Los debates del Comité se centraron, por un lado, en la convergencia y la cooperación y, por otro, en la conexión entre política de competencia y política comercial. En el primer caso, el Comité ha emprendido un estudio sobre la convergencia en el ámbito del control de operaciones de concentración. En él se analizan una serie de operaciones de concentración o de adquisiciones que han sido estudiadas por las autoridades de competencia de varios países, con el fin de comprobar hasta qué punto se ha establecido o se podía haber establecido un sistema de cooperación. En cuanto al segundo punto, la OCDE ha encargado un estudio sobre la política "antidumping" en algunos sectores y países para ver hasta qué punto es un factor que los protege de la competencia. El Comité ha comenzado también un estudio conjunto con el Comité de Comercio de la OCDE a nivel de grupo de trabajo. En algunas reuniones conjuntas se han estudiado ejemplos de interacción entre las políticas de comercio y competencia, así como un documento de carácter general sobre el tema.

Por otro lado, el Comité ha hecho público un informe sobre política de competencia y radiodifusión, en el que se estudiaban iniciativas legislativas de varios países, y ha organizado seminarios acerca de los objetivos de la política de competencia y los acuerdos estratégicos.

561. El grupo de trabajo general del Comité de Industria ha continuado sus trabajos en torno a las subvenciones y a los ajustes estructurales. La Comisión ha prestado su colaboración en estas tareas, facilitando toda la información necesaria sobre las ayudas a la industria en la Comunidad y poniendo a disposición del grupo de expertos sobre subvenciones su experiencia en la definición y el cálculo de las mismas.

<T5>

- UNCTAD

562. Las deliberaciones de la UNCTAD VIII (febrero de 1992 - Cartagena de

Indias, Colombia) permitieron definir nuevas tareas para esta organización, con las consiguientes modificaciones institucionales.

Sin embargo, se acordó mantener el statu quo respecto al Grupo Intergubernamental de Expertos (GIE) sobre Prácticas Comerciales Restrictivas, cuyos mandato y estatuto han quedado sin modificar.

Por otra lado, se decidió crear un grupo de trabajo para comparar experiencias en materia de privatizaciones.

En su primera reunión tras la conferencia de Cartagena de Indias (Ginebra, 23-27 de noviembre), los trabajos del GIE sobre Prácticas Comerciales Restrictivas cobraron un nuevo impulso. Éste se debió en gran parte a dos factores, el abandono del sistema de grupos regionales y el interés creciente que han manifestado numerosos países, especialmente los del antiguo grupo de los 77, en adoptar una política de competencia seria y dinámica.

La Comisión contempla con satisfacción esta evolución, que permitirá una mayor liberalización de los intercambios, especialmente entre países en vías de desarrollo y entre éstos y los del mundo industrializado. De este modo, los principios propugnados en el "Conjunto de principios y normas de equidad acordadas a nivel multilateral para el control de las prácticas comerciales restrictivas", es decir, la supresión de las prácticas comerciales restrictivas que dificultan o anulan las ventajas derivadas de la liberalización de los obstáculos arancelarios y no arancelarios, podrán aplicarse con más intensidad.

A N E X O S

- <T2> ANEXO III : Decisiones, comunicaciones y sentencias
relativas a asuntos individuales
- <T3> A. Política de competencia en relación con las empresas
- <T4> 1. Resúmenes de los asuntos
- <T5> - Acuerdos restrictivos
- <T6> * Acuerdos horizontales
- <T7> a) UTC (Pratt & Whitney) / MTU

562. El 28 de octubre de 1992, la Comisión publicó una comunicación, de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento 17, relativa a un acuerdo de colaboración en el sector de los motores para la aviación comercial entre la empresa norteamericana United Technologies (división Pratt & Whitney) (P&W) y la empresa alemana MTU Motoren- und Turbinen-Union, que, a través de DASA, pertenece al grupo Daimler-Benz.

P&W es uno de los tres grandes constructores mundiales de motores de aviones de todo tipo ("full range"), mientras que MTU es ante todo fabricante de componentes para motores de aviación.

Por medio de este acuerdo, las partes se comprometen a coordinar y ampliar sus acuerdos de cooperación para programas específicos de desarrollo de motores y, en particular, a compartir los riesgos y beneficios.

La Comisión considera que la colaboración de estos dos constructores presenta ventajas para la competencia, ya que implica un alto nivel de transferencia de tecnología. Sin embargo, a raíz de este acuerdo, la Comisión manifestó que sólo concedería la exención a proyectos concretos de cooperación y que no admitiría colaboraciones de alcance general e indeterminado. En este texto, la Comisión manifestó por primera vez su opinión respecto de las cooperaciones en este sector y anunció que revisaría la situación de este acuerdo pasados diez años.

<T7>

b) GEC Alstom - FIAT Ferroviaria

563. Se trata de un acuerdo marco entre GEC Alstom y FIAT Ferroviaria que prevé una amplia cooperación de índole técnica, industrial y comercial en el ámbito del material rodante ferroviario.

Un comité paritario permanente se encarga de adoptar todas las decisiones operativas, que no sólo obligan a la filial común prevista (pendiente de constitución), sino también, directamente, a las partes del acuerdo.

La Comisión rehusó adoptar una decisión, dado que la notificación presentada sólo cubría el acuerdo marco, demasiado impreciso para evaluar las actividades de estas empresas; por consiguiente, la Comisión les pidió que notifiquen individualmente todo acuerdo, decisión o práctica concertada que apruebe el comité.

<T7> c) Quantel International - Continuum/Quantel⁽¹⁾

564 El 27 de julio de 1992, la Comisión aprobó una decisión por la que denegaba la exención individual a los acuerdos anexos a una desconcentración de dos empresas que ejercen su actividad en el mercado de los productos láser para investigación científica.

Estos acuerdos, que incluían cláusulas de reparto de mercados, impedían a la empresa norteamericana CONTINUUM acceder de forma duradera al mercado comunitario, ya que QUANTEL S.A. -su antigua sociedad matriz- se reservaba dicho mercado. Si bien es cierto que puede justificarse cierta protección mutua de los mercados respectivos durante un periodo de tiempo limitado tras la cesión de la empresa, para evitar, en particular, una captación desleal de la antigua clientela, la Comisión consideró injustificado el plazo de protección previsto (8 a 9 años, dependiendo de los productos). Este acuerdo de cesión de empresa y sus anexos constituía, por tanto, un obstáculo para la entrada en el mercado común de una empresa extracomunitaria que contribuía a aislar, tecnológica y comercialmente, a la Comunidad de un tercer Estado en el sector de los productos láser.

(1) DO L 235 de 18.8.1992 y Bol. CE 7/8-1992, punto 1.3.38.

<T7> d) Uniones nacionales británicas de criadores de vacuno y de ovino

565. La Comisión obtuvo sendos compromisos de las Uniones nacionales británicas de criadores de vacuno y de ovino para evitar la discriminación en el acceso a las actividades económicas de sus 200 agrupaciones de ganaderos.

566. A raíz de una denuncia presentada por un ganadero de ovino francés de la variedad Bleu du Maine, la Comisión llegó a la conclusión de que la agrupación británica de criadores de ovino en cuestión intentó restringir la importación de reproductores ovinos de raza pura. Esta agrupación, encargada de llevar el libro genealógico de reproductores en el Reino Unido, prohibió, durante un periodo de 18 meses tras la fecha de registro, la reventa de reproductores ovinos de raza pura importados que había registrado. Además, rechazó sin explicación alguna la solicitud de ingreso de un ganadero francés en esta agrupación británica. Esta solicitud era muy importante, ya que sólo los miembros pueden participar en las funciones y actividades económicas de la agrupación. Por consiguiente, esta prohibición impedía de hecho inscribir a los reproductores ovinos de raza pura en el Reino Unido⁽²⁾ o venderlos en las subastas especiales para dichos reproductores organizadas por la agrupación.

567. A raíz de la intervención de la Comisión, la agrupación anuló el plazo de 18 meses. Además, las dos Uniones decidieron imponer a las agrupaciones empresas de ganaderos afiliadas la obligación de establecer criterios objetivos para la afiliación, garantizar que se expusieran los motivos por los que se desestimaban las candidaturas y establecer la posibilidad de recurrir estas decisiones. Las Uniones confirmaron que la posibilidad de recurso cubriría la aplicación del principio de no discriminación.

(2) La Comisión resolvió esta cuestión mediante la Decisión 90/225, por la que se determinan los criterios de inscripción de los reproductores ovinos y caprinos de raza pura en los libros genealógicos, DO L 145 de 8.6.1990.

<T7>

e) Infonet⁽³⁾

En el asunto INFONET, la Comisión archivó el procedimiento mediante el envío de una carta administrativa en la que se señalaba que el acuerdo cumplía los requisitos para una exención individual. Este acuerdo, cuyas disposiciones esenciales se publicaron de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento 17/62, sólo pudo considerarse compatible con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 85 después de que los accionistas de INFONET, que son esencialmente organismos de telecomunicaciones de la Comunidad con derechos exclusivos y especiales en determinados mercados, se comprometiesen a no concederle subvenciones cruzadas en condiciones comerciales que pudiesen suponer una discriminación con respecto a posibles competidores. En términos generales, la Comisión examinará con detenimiento la compatibilidad con las normas de competencia de las distintas formas de cooperación técnica y comercial en el sector de las telecomunicaciones, sobre todo cuando se trate de acuerdos suscritos entre organismos de telecomunicaciones con derechos exclusivos y especiales.

(3) DO C 7 de 11.1.1992, p. 3.

<T7> f) Finalización del examen de los tipos de interés

568. En sus decisiones sobre los acuerdos suscritos en varias asociaciones bancarias nacionales, adoptadas en 1986⁽⁴⁾ y 1989⁽⁵⁾, la Comisión se reservó su opinión respecto de los tipos de interés.

Sin embargo, a finales de 1989⁽⁶⁾, la Comisión consideró que los acuerdos interbancarios sobre tipos de interés limitaban la competencia del mismo modo que los acuerdos sobre precios, por lo que debían evitarse o suspenderse.

En este contexto, en junio de 1991⁽⁷⁾, la Comisión emprendió un examen de la situación en cada uno de los Estados miembros, enviando a las asociaciones bancarias nacionales y, en algunos casos, a otras asociaciones de entidades de crédito, solicitudes formales de información para actualizar la información de que disponía al respecto.

El examen de las respuestas, en ocasiones voluminosas, finalizó en la primavera de 1992 y permitió a la Comisión extraer las siguientes conclusiones⁽⁸⁾:

- todas las asociaciones que respondieron a la encuesta confirmaron que no existe entre ellas acuerdo o recomendación en materia de tipos de interés;
- algunas asociaciones (especialmente, las de bancos belgas e italianos) aprovecharon la solicitud de datos enviada por la Comisión para, de forma espontánea, suspender los efectos de acuerdos que ya no se aplican aunque seguían constando por escrito;
- por último, otra asociación (la de los bancos luxemburgueses) renunció, a petición de la Comisión, a un sistema de recomendación en materia de tipos de interés acreedores y deudores.

(4) Respecto a los bancos irlandeses, belgas e italianos.

(5) Respecto a los bancos neerlandeses.

(6) I.P. (89) 689 de 16 de noviembre de 1989.

(7) I.P. (91) 520 de 5 de junio de 1991.

(8) I.P. (92) 625 de 24 de julio de 1992.

363

Por otra parte, en el caso de la asociación bancaria belga, el examen de las respuestas puso de manifiesto los riesgos que pueden derivarse de la presentación normalizada de las condiciones bancarias, aunque esta iniciativa suele ayudar a la clientela de los bancos en la elección entre servicios semejantes.

En este caso, la asociación remitió a sus miembros una lista normalizada de tarifas, cuyo importe se dejaba en blanco, con excepción de los eurocheques extendidos en el extranjero, por lo que, en este último caso, la indicación de la tarifa podía contemplarse como una recomendación asimilable a un acuerdo sobre precios.

En respuesta al pliego de cargos de la Comisión, esta asociación envió una rectificación a sus miembros y dio garantías a la Comisión de que se trataba de un error material, por lo que se archivó el expediente.

<T7> g) UK Agricultural Tractor Registration Exchange⁽⁹⁾

569. El 17 de febrero de 1992, la Comisión adoptó una decisión por la que se prohibía un sistema de intercambio de información sobre el volumen de ventas al por menor y las cuotas de mercado de tractores agrícolas vendidos en el Reino Unido. Los mayores fabricantes de tractores de la CEE participan en este sistema de intercambio, creado en 1975.

La Comisión consideró que los intercambios de información que muestran las ventas de cada competidor en un mercado muy concentrado, sin ninguna competencia apreciable procedente del exterior de la Comunidad, restringen la competencia.

El sistema de intercambio de información desautorizado presentaba dos riesgos importantes para el mantenimiento de una competencia efectiva:

- se elimina toda la "competencia invisible", ya que se crea un grado de transferencia artificial que no es conveniente en un mercado muy concentrado;
- se refuerzan los obstáculos de acceso al mercado para los que no participan en el mismo, ya que este intercambio permite de hecho a sus miembros impedir el acceso al mercado y contener la expansión de los demás proveedores que no son parte del acuerdo.

La decisión se basa en las líneas directrices sobre intercambios de información publicadas en el Séptimo Informe de la Comisión sobre la política de competencia y refleja la aplicación de dichas líneas directrices.

Cabe observar que la estructura del mercado oligopolístico de tractores en el Reino Unido no puede compararse con la del mercado de vehículos, ya que las importaciones procedentes, en particular, de terceros países son una fuente importante de presión competitiva y la heterogeneidad de los productos es mucho mayor.

Esta decisión ha sido objeto de un recurso ante el Tribunal de Primera Instancia.

(9) DO L 68 de 13.3.1992 y Bol. CE 1/2-1992, punto 1.3.62.

<T7>

h) Acuerdos DSB-SFL y DSB-SJ

570. Estos acuerdos, notificados en el marco del procedimiento de oposición del artículo 12 del Reglamento 4056/86, se refieren a la explotación común del servicio de transbordadores entre el puerto danés de Helsingor y el puerto sueco de Helsingborg. Se establece que Scandinavian Ferry Lines (SFL), empresa del grupo Statens Järnvager (SJ), y Danske Statsbaner (DSB) crearán una empresa en participación al 50% que se encargará de la explotación de este servicio. Se trata de instaurar una explotación en común de los servicios que ofrecían anteriormente en esta línea SFL, por separado, y DSB/SJ, conjuntamente.

571. La Comisión consideró en este caso que la explotación en común de este servicio iniciada a raíz de los acuerdos, aunque impone restricciones de competencia a las partes, contribuye a mejorar los servicios prestados y a fomentar el progreso técnico y económico, reservando una parte equitativa del beneficio resultante a los usuarios. En efecto, garantizará al viajero enlaces más frecuentes en transbordadores nuevos, de mayor capacidad, que permitirán ofrecer un servicio de mayor calidad. También permitirá adaptar mejor las capacidades a la demanda, con la consiguiente reducción de los costes, lo que debería reflejarse en los precios facturados.

La Comisión también consideró que estos acuerdos no concedían a las empresas signatarias la posibilidad de eliminar la competencia en una parte sustancial de los productos de referencia, ya que las partes seguían sujetas a una competencia efectiva suficiente en el mercado definido. Aun constatando que las partes disponían de una posición muy fuerte en el Oresund norte, la Comisión consideró, no obstante, que el mercado geográfico de referencia para evaluar el efecto real de los acuerdos notificados en la competencia es más amplio. Para definirlo, debe tenerse en cuenta que una parte importante del tráfico entre Suecia y Dinamarca es de tránsito con destino a Alemania, por lo que la posición de las partes también debe evaluarse teniendo en cuenta las demás líneas de ferry entre Suecia y Dinamarca, concretamente en el Kattegat y el Oresund sur, así como las líneas de transbordador que enlazan directamente Suecia con Alemania.

A instancia de la Comisión, que quería evitar un ulterior refuerzo de este régimen de colaboración, las partes suprimieron de los acuerdos una cláusula por la que se imponía una cooperación entre las partes en caso de apertura o explotación, por una de ellas, de una nueva línea de transbordador en el tráfico entre Suecia y Dinamarca.

572. Por consiguiente, la Comisión dejó expirar el plazo legal de noventa días que permite oponerse al acuerdo. Los acuerdos notificados quedan así comprendidos en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE, por un periodo máximo de seis años. No obstante, la Comisión se reserva el derecho de reexaminar la situación al cabo de dos años y de solicitar anualmente a las partes que le comuniquen la tarifa aplicada en esta línea para supervisar la posible incidencia de estos acuerdos en los precios facturados.

Se trata de la primera aplicación del derecho comunitario de competencia y del Reglamento 4056/86 al sector de los servicios de transbordador.

<T7>

i) Procter & Gamble / Finaf

573. La Comisión examinó los acuerdos para la creación de empresas en participación entre Procter & Gamble y Finaf S.p.A., notificados en diciembre de 1990. Se trataba de la creación de empresas de este tipo en Italia, España y Portugal, en el sector de los productos de protección sanitaria, y de la adquisición por P&G de una empresa de Finaf que produce pañales en el Reino Unido. A raíz de la denuncia de otro productor, la Comisión adoptó una actitud prudente y solicitó de las partes que suspendieran la aplicación del acuerdo.

574. La Comisión concluyó que los acuerdos notificados contenían cláusulas que permitían a las partes coordinar su actividad competitiva y que podían suponer un reparto del mercado con posibilidades de restringir la competencia y afectar al comercio entre países comunitarios. La Comisión expresó sus dudas a las partes y les pidió que modificaran sus acuerdos. Con estas modificaciones de los acuerdos iniciales y los compromisos ofrecidos por las partes, la operación pudo acogerse a la exención que establece el apartado 3 del artículo 85. Mediante una comunicación en virtud del apartado 3 del artículo 19 del Reglamento 17/62⁽¹⁰⁾, se solicitó de los terceros interesados que presentaran sus observaciones.

575. En respuesta a esta comunicación, la Comisión recibió un número significativo de observaciones procedentes de las autoridades nacionales de algunos Estados miembros, de una asociación europea de consumidores y de varios competidores de las partes. Se expresaba el temor de que, dada la expansión constante en este mercado de P&G en los últimos tres años y el mantenimiento de una tendencia favorable a la empresa, la operación con Finaf creara problemas graves de competencia. Las cifras de la Comisión corroboraron esta opinión, por lo que anunció su intención de tomar las medidas oportunas, salvo que las partes presentasen propuestas satisfactorias.

576. Tras varias negociaciones, las partes anunciaron su intención de retirar los pañales de Finaf de la operación y de proceder a la venta de las líneas de actividad en este sector lo antes posible y, en cualquier caso, dentro de un plazo razonable, teniendo en cuenta la especificidad de esta enajenación. Se decidió una fecha límite con la Comisión. De no ser posible la retirada

(10) DO C 3 de 7.1.92.

total de las actividades comunitarias de Finaf en relación con los pañales dentro del periodo convenido, las partes del acuerdo, P&G y Finaf SpA, excluirán totalmente estas actividades de la transacción en el mismo periodo.

577. En el periodo de transición previo al 1 de Julio de 1992, fecha en que Finaf se retiraría de las actividades de Finaf relacionadas con los pañales, hasta la fecha límite convenida con la Comisión, las partes decidieron presentar un calendario detallado para la separación total de las líneas de actividad de Finaf relacionadas con los pañales de las demás actividades de las empresas en participación. Asimismo, se comprometieron a garantizar que no se pondría en peligro la competencia en el mercado de los pañales. La Comisión supervisará la aplicación de estas decisiones y de las medidas de separación y retirada de las partes.

578. A raíz de esta solución, se retiró la denuncia contra la operación. Con sus modificaciones, la operación entre P&G y Finaf puede beneficiar al consumidor sin restringir la competencia en el mercado de referencia. Dado el compromiso de las partes para introducir los cambios indicados, la Comisión confirmó su opinión favorable respecto de la operación modificada. No obstante, se reserva su posición final, que dependerá del resultado de la enajenación y de la forma definitiva que adopte la transacción entre P&G y Finaf al final del periodo transitorio.

<T7> J) Lloyd's Underwriters' Association e Institute
of London Underwriters⁽¹¹⁾

579. El 4 de diciembre de 1992, la Comisión adoptó una decisión por la que aprobaba algunos acuerdos celebrados y notificados por Lloyd's Underwriters' Association (LUA) y el Institute of London Underwriters (ILU), conocidos como "Joint Hull Understandings" (JHU) y "Respect of Lead Agreement" (RLA). Ambos se refieren a seguros de casco y de maquinaria.

ILU y LUA representan a la mayoría de los aseguradores que ejercen su actividad en Londres en este ámbito y abarcan aproximadamente el 90% del mercado de seguros marítimos del Reino Unido.

El acuerdo JHU tal y como ha sido notificado consistía esencialmente en una serie de directrices técnicas sobre renovación de pólizas. Se consideró que tres cláusulas eran inaceptables, ya que limitaban la libertad de los miembros de ILU y LUA de determinar sus precios, por lo que fueron suprimidas a instancia de la Comisión. Una cuarta cláusula establece que, salvo que se disponga lo contrario, sólo podrán contratarse reaseguros sobre aquellos buques cuyo país de registro, propiedad y gestión sea el mismo que el del reasegurado. Esta cláusula fue modificada satisfactoriamente a petición de la Comisión.

El acuerdo RLA establece básicamente que los primeros aseguradores que suscriben un seguro de casco deben poder seguir actuando como líderes cuando se renueve la póliza, lo que significa que otros aseguradores no pueden competir para la renovación del seguro. A petición de la Comisión, ILU y LUA suspendieron este acuerdo, que fue sustituido por un nuevo texto que permite a grupos aseguradores de la competencia presentar sus propuestas para la renovación del seguro.

(11) DO L 4 de 8.1.1993.

<T7>

k) ASTRA(12)

580. Esta decisión, adoptada el 23 de diciembre de 1992, se refiere a unos acuerdos de empresa en participación entre British Telecommunications plc (BT) y Société Européenne des Satellites S.A. (SES), de Luxemburgo, para la venta de capacidad en el satélite Astra IA, propiedad de SES, a los proveedores de programas de televisión del Reino Unido.

Hasta diciembre de 1988, el sector de los satélites en Europa era un ámbito reservado de las entidades de telecomunicaciones (ET). La llegada del satélite privado Astra IA significó que los proveedores de programas de televisión tenían por primera vez una fuente alternativa de suministro frente a los satélites bajo gestión de las entidades de telecomunicaciones. Sin embargo, por lo que se refiere al mercado británico, SES no ofreció su nuevo producto directamente a los consumidores, sino que en 1987 suscribió acuerdos con BT, por los que ésta podía concluir contratos con los proveedores de programas de televisión británicos, que incluían tanto el enlace ascendente como un espacio de transpondedor en el satélite Astra IA. Estos acuerdos fueron notificados a la Comisión, que consideró que SES y BT competían directamente en los mercados del enlace ascendente y de los transpondedores. Los acuerdos con BT denegaban a los consumidores británicos la posibilidad de entablar contratos directos con SES para los transpondedores en el satélite e incluían disposiciones por las que se fijaba la política de precios de los dos competidores y se restringía su libertad comercial con respecto a los futuros satélites. Por estos motivos, podía aplicarse lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 y no se cumplían los requisitos para acogerse a la exención del apartado 3 del artículo 85, ya que SES podría haber entrado en el mercado británico independientemente de su competidor BT. Por lo que se refiere al temor de SES de que sus clientes no tuvieran la garantía de que BT ofreciera los servicios necesarios de enlace ascendente, cuando era de hecho el único proveedor de enlace ascendente del Reino Unido, debe aplicarse el principio general contenido en las directrices para la aplicación de las normas comunitarias de competencia en el sector de las telecomunicaciones: todo propietario cuyo satélite cumpla los requisitos técnicos deberá tener la garantía de que los clientes recibirán el servicio de enlace ascendente necesario del operador autorizado que disfrute del monopolio sobre este servicio.

(12) DO L 20 de 28.1.1993.

Durante el transcurso de este procedimiento, BT y SES rescindieron los acuerdos suscritos para la creación de una empresa en participación. Por consiguiente, la decisión de la Comisión constituye una decisión declarativa con respecto a la situación anterior en la que se indica, por otra parte, que los clientes que hayan suscrito contratos con BT para la prestación de servicios de distribución de televisión a través del satélite Astra IA, durante el periodo de vigencia de los acuerdos que creaban la empresa en participación, tendrán derecho a renegociar su posición a la vista de esta decisión. Esta decisión ha sido recurrida por BT.

<T6>

* Distribución

<T7>

i) Acuerdos entre touroperadores y agencias de viajes
(Center Parcs)

581. A raíz de la intervención de la Comisión, el touroperador Center Parcs aceptó modificar sus contratos con las agencias de viajes.

Si así lo desean, los clientes pueden reservar sus vacaciones en uno de los destinos Center Parc por medio de un organizador de viajes o de una oficina de reserva Center Parc de otro Estado miembro, con los precios que en él se apliquen. No se puede denegar la reserva alegando que el cliente debería ir a una oficina de reserva o agencia de viajes de su país. Así pues, los clientes pueden obtener precios más bajos que los aplicados en su propio Estado miembro.

La Comisión también ha obtenido que las agencias de viajes que así lo deseen puedan repercutir parte de su comisión en los clientes.

Con estos cambios, los contratos de Center Parcs se ajustan a las normas comunitarias sobre competencia⁽¹³⁾. De acuerdo con estas normas, los touroperadores no pueden impedir a las agencias de viajes la venta a clientes de otros Estados miembros. También deberá autorizarse a estas agencias a rebajar el precio de las vacaciones o del viaje, compartiendo las comisiones con los usuarios.

(13) Sentencia de 1 de octubre de 1987, en el asunto 311/85, Vereniging van Vlaamse Reisbureaus / Sociale Dienst voor de Plaatselijke en Geweestelijke Overheidsdiensten, Recopilación pág. 3801.

<T7>

m) Magneti Marelli/STEA

582. STEA, distribuidor independiente de carburadores, principalmente de las marcas WEBER y SOLEX fabricadas por filiales del grupo Magneti Marelli, interpuso una denuncia contra este último por su política de precios discriminatoria. Magneti Marelli, primer productor europeo de carburadores, organizó su sistema de distribución en Francia separando la venta a los fabricantes de automóviles (venta directa con precios ventajosos) de la venta a los distribuidores realizada por medio de otra de sus filiales especializadas en la distribución, en la que aplica precios más altos. En el transcurso del procedimiento de examen, Magneti Marelli reorganizó su sistema de distribución, incluyendo en él a STEA, que retiró su denuncia.

<T7>

n) Halifax/Standard Life⁽¹⁴⁾

El 22 de mayo de 1992, la Comisión publicó una comunicación en virtud del apartado 3 del artículo 19 relativa al acuerdo de "agente designado" entre Halifax Building Society y Standard Life Assurance Company. Con arreglo a este acuerdo, Halifax pasa a ser un agente de Standard Life y acepta dedicarse exclusivamente a sus productos.

La Ley de Servicios Financieros (FSA) de 1986 establece que todo aquel que se dedique a vender pólizas de seguro debe obtener la autorización correspondiente. Este requisito no se aplica a los que optan por convertirse en representante designado de una persona o empresa que ya dispone de dicha autorización de acuerdo con la ley. Esta fue la opción escogida por Halifax y muchos otros bancos y cooperativas inmobiliarias del Reino Unido. Un representante designado debe actuar exclusivamente para un principal. Esta exclusividad produce efectos anticompetitivos, ya que el agente exclusivo no procurará ofrecer al cliente el mejor producto de seguro de la gama que ofrecen todas las compañías de seguros.

Por el contrario, el agente independiente que sí lleve a cabo esta selección fomenta la competencia entre las compañías de seguros. La decisión de Halifax de convertirse en agente designado tenía, por tanto, efectos anticompetitivos en el mercado británico de seguros. Esta decisión de la mayor cooperativa inmobiliaria del Reino Unido es sólo un ejemplo de las cien decisiones, aproximadamente, adoptadas por otros bancos y cooperativas inmobiliarias en los años posteriores a la aprobación de la Ley referida. Por consiguiente, esta decisión, reflejada en el acuerdo entre Halifax y Standard Life, entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85. Sin embargo, se consideró que podía concederse una exención, dado que la mayor eficacia que supone ser el agente designado de una sola compañía de seguros redundará en beneficio del cliente, ya que los costes serán menores.

En opinión de la Comisión, el acuerdo notificado contenía dos cláusulas que restringían la competencia con arreglo al artículo 85 y no se justificaban en virtud del apartado 3 de dicho artículo. La primera prohibía a Standard Life

(14) DO C 131 de 22.5.1992, p. 2.

nombrar otras cooperativas inmobiliarias como representantes designadas. La segunda prohibía rebajar las comisiones. A petición de la Comisión, se suprimieron ambas cláusulas.

Por consiguiente, la Comisión comunicó a Halifax, mediante carta administrativa, que el acuerdo no era contrario al artículo 85.

<T7>

o) Parker Pen II

583. En el asunto VIHO/PARKER PEN II, la Comisión adoptó una decisión formal por la que desestimaba la denuncia presentada.

A raíz de una denuncia por denegación de venta, presentada por la empresa VIHO (Países Bajos), la Comisión observó en la decisión VIHO/PARKER PEN I, de 15 de julio de 1992⁽¹⁵⁾, que Parker Pen y Herlitz AG (distribuidor en Alemania) infringieron el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, al incluir la prohibición de exportación en un acuerdo celebrado entre ambas partes, y les impuso sendas multas.

No obstante, la empresa denunciante alegó que la prohibición del apartado 1 del artículo 85 podía aplicarse a la obligación de las filiales de Parker de limitarse, en la distribución de los productos Parker, al territorio que les fuera atribuido. Por consiguiente, planteó el problema de la aplicación de las disposiciones sobre prohibición de acuerdos en las prácticas internas de un grupo.

En cambio, la Comisión consideró que las distintas filiales europeas de Parker están sujetas a las instrucciones y al control estricto de la empresa matriz. Esto significa que las filiales forman con esta última una unidad económica en la que no pueden determinar de forma autónoma su actuación en el mercado. Por consiguiente, la actuación de las filiales es atribuible a la empresa matriz.

La Comisión considera que el sistema integrado de distribución que permite la venta de estos productos en España, Francia, Alemania, Bélgica y en los Países Bajos por medio de las filiales al 100% establecidas en dichos países cumple los requisitos establecidos por el Tribunal de Justicia para que no se aplique el artículo 85 (véanse las sentencias Centrafarm/Sterling Drug, de 31.10.1974, Recopilación pág. 1147, Hydrotherm Compact de 12.7.1984, Recopilación pág. 2998 y Bodson/S.A. Pompes funèbres des régions libérées, de 4.5.1988, asunto 30/87, Recopilación pág. 2479).

(15) DO L 233 de 15.8.1992, p. 27.

La dependencia de estas filiales es especialmente fuerte, ya que, como ocurre en este caso, la empresa matriz les transmite instrucciones concretas en materia de política empresarial, que deben reflejar en sus actuaciones. El hecho de que todas las filiales de Parker estén dominadas totalmente y no parcialmente por la empresa matriz refuerza esta argumentación. De hecho, basta que la empresa matriz tenga un derecho de supervisión o disponga de medios eficaces (por ejemplo, control, influencia determinante de la empresa matriz en la política de personal de las filiales, etc.) para imponer su voluntad.

<T7>

p) British Gypsum

584. Se publicaron en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas⁽¹⁶⁾ cuatro comunicaciones de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento 17/62, sobre los asuntos relativos a los sistemas de descuento aplicados por British Gypsum y, en dos casos, por Gypsum Industries. Estas comunicaciones son el resultado de negociaciones con las partes interesadas, que permitieron evitar, al menos en uno de estos asuntos, la adopción de una decisión formal de prohibición.

En efecto, en el asunto "Super Stockist Scheme", la Comisión remitió a British Gypsum un pliego de cargos que se referían esencialmente al carácter discriminatorio y ambiguo (confusión entre las cantidades compradas y las cantidades almacenadas) del sistema de descuento notificado en octubre de 1988 por British Gypsum y al aspecto de captación de clientela que lleva consigo. Tras la audiencia celebrada en relación con este asunto en febrero de 1992 y la notificación de tres nuevos sistemas de descuento, la Comisión consideró oportuno celebrar negociaciones globales con las partes sobre los cuatro asuntos.

Algunas prácticas de British Gypsum y de la empresa matriz BPB Industries ya fueron prohibidas por decisión de 5 de diciembre de 1988⁽¹⁷⁾, imponiéndose una multa a British Gypsum de 3 millones de ecus y a BPB de 150 000 ecus por infracciones del artículo 86 del Tratado CEE. En estos otros cuatro asuntos, la Comisión consideró necesario que British Gypsum y Gypsum Industries modificaran sus sistemas de descuento de tal forma que se ajustaran al derecho comunitario de competencia, en lugar de adoptar de entrada una decisión formal de prohibición.

La Comisión tuvo particularmente en cuenta el contexto económico de estos cuatro asuntos. La cuota de BPB en el mercado de la placa de yeso, que en 1985 y 1986 osciló entre un 98% y un 96% en Gran Bretaña y entre un 100% y un 92% en Irlanda, fluctuó de forma considerable en los últimos años. En su informe de 1990 sobre suministro de placas de yeso en Gran Bretaña, la Monopolies and Mergers Commission (Comisión de Fusiones y Monopolios)

(16) DO C 321 de 8.12.1992.

(17) DO L 10 de 13.1.1989.

consideraba que la cuota de mercado de BPB en el Reino Unido pasó de un 96% a un 65% en dos años y observaba que, con la entrada de Knauf y Lafarge, habían aparecido competidores en el mercado.

Las negociaciones permitieron introducir en los sistemas de descuento las modificaciones sustanciales que la Comisión deseaba, por lo que ésta anunció su intención de adoptar una decisión favorable respecto de los cuatro sistemas de descuento modificados y solicitó de los terceros interesados que enviaran sus observaciones antes del 8 de enero de 1993.

<T5> - Abusos de posición dominante

<T7> q) BEMIM y otros/SACEM⁽¹⁸⁾

585. En consonancia con el principio de descentralización del control del cumplimiento de las normas de competencia, la Comisión rechazó, mediante carta de Sir Leon Brittan, las denuncias presentadas hace algunos años por ciertos empresarios de discotecas contra SACEM (Sociedad de autores, compositores y editores de música), que se encarga de gestionar en común los derechos de autor en Francia y las ha remitido a las autoridades judiciales y administrativas francesas.

Los denunciantes acusaban a SACEM de abuso de posición dominante, alegando que aplicaba cánones demasiado elevados para la difusión de música en sus establecimientos. En 1989, en respuesta a una cuestión prejudicial sobre este extremo, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas declaró que, para comprobar si había abuso, era necesario comparar el canon francés con el percibido por las sociedades de gestión de derechos de autor de los demás Estados miembros. La Comisión efectuó esta comparación; pero, dado que el supuesto abuso se limitaba esencialmente al territorio francés, decidió, con ánimo de cooperar con las autoridades judiciales y administrativas nacionales y repartir las tareas, remitirles las denuncias junto con el informe de comparación de los cánones que había elaborado. En virtud del Reglamento no 17 del Consejo, las autoridades nacionales están facultadas para sancionar los abusos de posición dominante en tanto que la Comisión no haya incoado un procedimiento al respecto. Al motivar su decisión, la Comisión subrayó que el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas le reconoció, en su reciente sentencia "Automec II"⁽¹⁹⁾, amplias facultades de apreciación, en función del interés comunitario, del grado de prioridad de los asuntos que debe tratar.

(18) IP(92) 977 de 27.11.1992.

(19) Véase punto 323 del presente informe.

Asimismo, la Comisión destacó que carece de importancia el hecho de que sean los jueces nacionales quienes comparen las tarifas y determinen si se ha cometido una infracción. En todo caso, los jueces nacionales no están obligados en modo alguno a seguir la opinión de la Comisión.

Por último, la Comisión insistió en que la normativa comunitaria no le otorga poder para decidir sobre la concesión de indemnizaciones por daños y perjuicios en caso de infracción a las normas de competencia. Sólo los jueces nacionales están facultados para hacerlo.

<T7>

r) Howden/MT Group

586. Este asunto se refería a un contrato de MT Group para la construcción de un enlace por carretera y ferrocarril en Dinamarca –"Storebælt Project"– que suponía, en particular, abrir un túnel de 14 km aproximadamente. MT adjudicó un contrato a Howden para el suministro de cuatro máquinas perforadoras para túneles (TBM), surgiendo un litigio entre ambos grupos por la entrega y el rendimiento de dichas máquinas. MT deseaba ejecutar dos fianzas de cumplimiento suscritas por Howden y reclamaba daños y perjuicios por un importe de 100 millones de ecus, aproximadamente.

MT Group se compone de cuatro de las mayores empresas europeas de construcción (Dinamarca, Francia y Alemania) y de una empresa norteamericana. En el mundo, treinta empresas aproximadamente pueden realizar este tipo de obras.

Howden es una empresa de ingeniería establecida en el Reino Unido, con un volumen de negocios de 300 millones de libras esterlinas, aproximadamente, y filiales especializadas en maquinaria para túneles en Escocia y Alemania.

Howden presentó una denuncia en virtud del artículo 86 y una solicitud para que se adoptaran medidas provisionales.

Howden aducía que MT Group estaba haciendo uso de su (supuesta) posición dominante para que Howden no obtuviera más contratos mundiales para su maquinaria y que MT quería ejecutar las fianzas mencionadas para hundirla. Estas fianzas representan un 4% aproximadamente del volumen de negocios de Howden, o un poco más de la mitad de sus beneficios del año pasado. La Comisión no ha adoptado aún una postura definitiva sobre esta denuncia.

Habida cuenta del porcentaje relativamente escaso del volumen de negocios que representan las fianzas y de que existen dudas sobre la situación en el mercado de referencia, se desestimó la solicitud de medidas provisionales.

<T5> - Decisiones en materia de investigación

<T7> s) THE UNITED KINGDOM WEST AFRICA LINES JOINT SERVICE (UKWAL)

587. El 6 de abril de 1992, la Comisión adoptó una decisión por la que imponía una multa de 5 000 ecus a la conferencia marítima United Kingdom West Africa Lines Joint Service (UKWAL), por no someterse a una investigación con arreglo al apartado 3 del artículo 18 del Reglamento (CEE) 4056/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, por el que se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos.

La decisión fue adoptada a raíz de varias denuncias relativas a las actividades de UKWAL en el tráfico marítimo entre puertos situados en el Reino Unido y en la República de Irlanda, por una parte, y en África Occidental, por otra. Ante el examen previo de las denuncias y la gravedad de las infracciones alegadas (actuación incompatible con el apartado 1 del artículo 85, que no puede acogerse a la exención por categorías ni a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 85; una infracción de lo dispuesto en el artículo 86), la Comisión consideró la posibilidad de llevar a cabo una investigación sin notificación previa.

El 28 de junio de 1989, la Comisión inició la investigación pero no pudo llevarla a cabo ante la actitud de UKWAL. Se solicitó de las autoridades nacionales que asistieran a los funcionarios de la Comisión y se obtuvo un mandamiento judicial del High Court de Londres. La investigación se llevó a cabo el 29 de junio en las oficinas de UKWAL.

La Comisión consideró que los hechos mencionados constituyen una infracción grave del artículo 18 del Reglamento 4056/86, ya que no pudo llevarse a cabo la investigación en los locales de UKWAL en el día previsto. El importe de la multa, que asciende al máximo permitido (5 000 ecus), se debe al carácter deliberado de la infracción y al comportamiento de UKWAL durante la investigación.

<T7> t) THE MEDITERRANEAN EUROPE WEST AFRICA CONFERENCE (MEWAC)

La Comisión impuso una multa de 4 000 ecus a la conferencia marítima MEDITERRANEAN EUROPE WEST AFRICA CONFERENCE (MEWAC), por medio de una decisión en la que se declaraba que MEWAC se negó a someterse a la investigación que establece el Reglamento 4056/86 sobre la aplicación de las normas comunitarias de competencia a los transportes marítimos.

En 1987, la Comisión recibió varias denuncias sobre las actividades de MEWAC en el tráfico marítimo entre Europa y África Central y Occidental. Un examen previo de las denuncias y de la gravedad de las supuestas infracciones condujo a la Comisión a organizar una investigación sin notificación previa.

La Comisión inició esta investigación el 28 de junio de 1989, pero los funcionarios de la Comisión, que presentaron la decisión correspondiente y los documentos pertinentes, en los que se explicaban los derechos y obligaciones de MEWAC, no pudieron llevarla a cabo. MEWAC declaró que la investigación no podía efectuarse mientras su secretario general no hubiese regresado a Marsella (sede de la secretaría), procedente de París. Se informó a MEWAC de que su actitud suponía una negativa a cumplir la decisión de la Comisión y una obstrucción de la investigación, que no pudo llevarse a cabo en los locales de MEWAC en el día previsto.

Con la colaboración de las autoridades francesas, se adoptaron las medidas oportunas para precintar los locales de MEWAC, y la investigación se inició al día siguiente en presencia del secretario general.

MEWAC es una asociación de empresas a efectos del artículo 18 del Reglamento 4056/86. Por consiguiente, con arreglo al apartado 3 del artículo 18, debe someterse a la investigación ordenada por la Comisión mediante decisión en la fecha y hora que en ella se indiquen.

Para determinar el importe de la multa, la Comisión tuvo en cuenta que, aunque MEWAC se opuso a la investigación en ausencia del secretario general, la aceptó al día siguiente. Su rechazo no fue absoluto, por lo que no se impuso la multa máxima (5 000 ecus), sino una multa de 4 000 ecus.

<T7>

u) CSM

588. En el curso de la investigación, ordenada mediante decisión de la Comisión en virtud del apartado 3 del artículo 14 del Reglamento 17/62, la empresa neerlandesa CSM impidió el primer día a los inspectores de la Comisión que hicieran copia de ciertos documentos, antes de autorizar algunas copias el segundo día. Tras la imposición de una multa coercitiva (apartado 1 del artículo 16 del Reglamento 17/62) pudo efectuarse copia de los documentos restantes.

589. La empresa motivó su negativa por la falta de relación entre los documentos y el procedimiento de investigación iniciado. En su decisión de 7 de octubre de 1992, la Comisión recuerda los poderes que le confiere la normativa sobre competencia en materia de investigación, así como la obligación para las empresas de someterse a las investigaciones que ordene la Comisión mediante decisión.

590. La empresa objeto del procedimiento no puede pronunciarse sobre la conveniencia de facilitar documentos ni puede obstaculizar la misión de los agentes autorizados de la Comisión; sólo ellos pueden determinar los documentos que deben ser examinados sin demora. Las empresas sujetas a investigación pueden presentar un recurso ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas, que ejerce un control sobre el mandato de la Comisión.

591. La Comisión impuso una multa a CSM en virtud del apartado 1 del artículo 15 del Reglamento 17/62 por infracción del apartado 14 de dicho Reglamento.

<T5> - Decisiones en materia de medidas provisionales

<T7> v) EBU-Eurovision System

592. Mediante decisión de 31 de julio de 1992, la Comisión desestimó una solicitud de medidas provisionales presentada por la cadena de televisión de programas deportivos TESN (The European Sports Network) en relación con el acceso a los derechos de radiodifusión para los juegos olímpicos de verano, adquiridos por los miembros de la UER (Unión Europea de Radiodifusión). En el sistema Eurovisión, los miembros de la UER compran en común los derechos exclusivos de radiodifusión de los acontecimientos deportivos más importantes, como los juegos olímpicos. La cadena deportiva Eurosport, filial común entre un consorcio constituido por miembros de la UER y la cadena francesa TF1 (que también es miembro de la UER) participa en este sistema y accede directamente a todos los derechos adquiridos.

La cadena TESN, que no es miembro de la UER y que compite directamente con Eurosport, solicitó el mismo trato que Eurosport en relación con estos derechos. La Comisión consideró que las normas de la UER relativas a la compra en común de los derechos de radiodifusión infringen el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, pero desestimó la solicitud de medidas provisionales ante la falta de pruebas suficientes de que existiera un perjuicio grave e irreparable.

<T7>

w) Phoenix/IBM

593. Phoenix International (Computers) Ltd presentó una denuncia, junto con una solicitud de medidas provisionales, contra IBM por infracción del artículo 86, alegando que IBM abusó de su posición dominante en el mercado del mantenimiento de sus ordenadores de la serie 3090.

Según el denunciante, IBM se negó súbitamente a incluir en el contrato básico de mantenimiento suscrito con sus clientes los discos de memoria "modificados" comercializados por Phoenix, alegando una violación de la marca IBM.

Los discos de memoria 3090, que Phoenix vendía como productos originales de IBM, fueron modificados por terceros para aumentar su capacidad de memoria sin el consentimiento previo de IBM. Esta práctica incluye un proceso importante de montaje posterior de los discos producidos por IBM, que puede deteriorarlos, sobre el que esta empresa no puede ejercer ningún control. Sin embargo, la solicitud de medidas provisionales se basaba, entre otros puntos, en que IBM tenía conocimiento, desde hace varios años, de la existencia de estos discos modificados, en general, y de los discos de la serie 3090, en particular, y en que IBM los reconocía conscientemente al aplicar su contrato básico de mantenimiento. Así pues, IBM habría dado su conformidad tácita a los discos modificados.

La Comisión -sin determinar si esta negativa a llevar a cabo el mantenimiento constituye un abuso de posición dominante- desestimó la solicitud de medidas provisionales por no presentarse indicios de que exista infracción del artículo 86.

<T7>

x) TESN/Autoridades del fútbol

594. Mediante decisión de 2 de diciembre de 1992, la Comisión desestimó una solicitud de medidas provisionales presentada por la cadena de televisión de programas deportivos TESH (The European Sports Network) respecto de la aplicación del artículo 14 de los estatutos de la UEFA. El objeto de este artículo es fomentar que la gente acuda a los estadios los días de partido, permitiendo a las asociaciones nacionales de fútbol (miembros de la UEFA) que prohíban en su territorio la retransmisión por televisión de encuentros celebrados en el extranjero. La Comisión está instruyendo el expediente en cuanto al fondo, pero desestimó la solicitud de medidas provisionales, al considerar que no existían pruebas suficientes de un perjuicio grave e irreparable sufrido por el demandante.

<T3> B. Política de competencia e intervención
del Estado en las empresas

<T4> §1. Resúmenes de los asuntos

<T5> - Casos en que la Comisión no planteó objeciones

<T6> a) Ayudas al sector de los servicios - Turismo

<T8> España

605. En 1992, la Comisión aprobó dos programas del Gobierno español, por los que se creaban medidas de ayuda en favor de las inversiones y de las actividades de fomento de la oferta realizadas por las PYME del sector turístico, con un presupuesto global de 25 millones de ecus para el año 1992. Estas medidas de ayuda se inscriben en el marco de un plan general para mejorar la competitividad del sector turístico español.

<T6> b) Ayudas horizontales - Ayudas en favor de las pequeñas y
medianas empresas

<T8> Dinamarca

606. El Fondo de Desarrollo Industrial, que la Comisión autorizó en octubre⁽¹⁾, también concede préstamos reembolsables en determinadas condiciones a las PYME que procuran exportar hacia nuevos mercados dentro y fuera de la Comunidad Europea. Dado que la ayuda se limita a estudios preliminares y a formación, se consideró que reunía los requisitos para acogerse al régimen de "ayudas blandas" con arreglo a las directrices sobre ayudas a las PYME.

(1) Punto 357 de este informe.

<T8>

España

607. En 1992, la Comisión autorizó un plan español de fomento del diseño industrial en favor de las PYME. Este programa, de una duración de 4 años (1992-1995) y un presupuesto de 17,9 millones de ecus para 1992, establece subvenciones para inversiones y actividades de formación y asesoramiento cuyo objetivo sea incorporar y mejorar las tecnologías relacionadas con el diseño en las PYME españolas.

608. La Comisión aprobó en 1992 un programa de ayudas con un presupuesto de 155,5 millones de ecus para la concesión de avales a las empresas industriales en dificultad (PYME con una plantilla máxima de 250 trabajadores y 20 millones de ecus de volumen de negocios y, excepcionalmente, empresas con plantillas de hasta 500 trabajadores cuyo cierre tendría un impacto social negativo importante en sus zonas de implantación), con el fin de que puedan acceder a los fondos necesarios para desarrollar un plan propio de rescate o de reestructuración.

<T8>

Italia

609. En el contexto de su política de apertura con respecto a las medidas para mejorar el entorno operativo de las PYME, la Comisión autorizó varios programas previstos en leyes regionales italianas y, en particular, dos series de disposiciones de las regiones Marcas y Liguria que favorecen las iniciativas asociadas de cooperativas y consorcios de empresas para incrementar la eficacia de su organización y de su presencia en el mercado.

<T6>

c) Ayudas horizontales - Ayudas al empleo

<T8>

Francia

610. En marzo, la Comisión aprobó un programa para estimular el abandono por las empresas de la región parisiense y su instalación en provincias. Se

conceden subvenciones de 3 600 ecus por cada trabajador contratado en el nuevo emplazamiento. Un programa aparte subvenciona los costes de las mudanzas de los trabajadores que se trasladan con la empresa. En las zonas asistidas, podrán aplicarse los límites del "PAT" (Prime d'Amenagement du Territoire). En 1992, el presupuesto de este programa fue de 14,5 millones de ecus.

<T5> - Casos en que la Comisión decidió archivar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE

<T6> a) Ayudas horizontales - Ayudas a la inversión

<T8> Italia

611. A raíz del procedimiento de examen de los préstamos bonificados concedidos en virtud de leyes italianas que ya no están en vigor y que no fueron notificadas a la Comisión con arreglo al apartado 3 del artículo 93 del Tratado CEE, la Comisión comprobó que la intensidad de dichas ayudas no pudo afectar al equilibrio del mercado. Por tanto, la Comisión consideró que los regímenes examinados podían aceptarse sobre la base de la exención prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE y decidió archivar el procedimiento correspondiente.

<T6> b) Ayudas horizontales - Ayudas para pequeñas y medianas empresas

<T8> Italia

612. Una serie de disposiciones sicilianas que incluían ayudas para las PYME comerciales y para la publicidad de productos típicos de la región fueron autorizadas a raíz de un procedimiento de examen en virtud del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, ya que la Comisión obtuvo garantías de que su aplicación se ajustaría a las normas del Tratado y a las directrices aplicables en este caso.

<T6> c) Ayudas regionales

<T8> España

613. En Julio, la Comisión decidió archivar el procedimiento incoado en octubre de 1991 respecto de algunas ayudas concedidas por el Gobierno autónomo de Cataluña⁽²⁾. Estas ayudas, cuyo importe global asciende a 15,8 millones de ecus, fueron concedidas entre 1988 y 1990 sobre la base de las disposiciones regionales siguientes: Orden de 15 de abril de 1988, Ley 9/1989, Orden de 27 de Julio de 1989 y Orden de 19 de Junio de 1990. Teniendo en cuenta los datos facilitados por las autoridades españolas, la Comisión adoptó esta decisión tras comprobar que estas ayudas podían acogerse a la excepción prevista en la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado CEE.

<T5> - Casos en los cuales la Comisión decidió incoar el procedimiento previsto en el párrafo 2. del artículo 93 del Tratado CEE

<T6> a) Ayudas horizontales - Ayudas generales de inversión

<T8> Italia

614. Determinadas medidas extraordinarias en favor de la industria siciliana motivaron una decisión de incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE, dado que la opacidad de las disposiciones legales notificadas a la Comisión planteaba dudas en cuanto a la compatibilidad con el Tratado de dichas medidas.

(2) Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia, punto 293.

<T2> Anexo IV: Evolución del grado de concentración,
de la competencia y de la competitividad

<T3> A. Fusiones y participaciones relativas a empresas
de dimensión comunitaria en 1991/1992

615. Los informes anuales sobre la política de competencia suelen incluir esta sección en la que se presenta información estadística sobre las fusiones, las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias y minoritarias y las empresas en participación. Una base de datos interna de la Comisión Europea, denominada DOME, proporciona la información primaria para la elaboración de estas estadísticas, pero éste será el último año en el que esta sección se base en los datos de DOME, ya que esta base de datos se ha dejado de mantener. En la próxima edición del Informe anual sobre la política de competencia se mantendrá esta sección, pero su estructura y la fuente de los datos estadísticos serán distintas. La base de datos DOME se creó en 1971 y su metodología básica fue modificada por última vez en 1981. Su objetivo principal era proporcionar información realista sobre la evolución de la competencia. La base de datos se alimentaba con información sobre las fusiones, absorciones, operaciones de adquisición de participaciones minoritarias y empresas en participación publicada en la prensa especializada. Para cada apartado, se registra información sobre el volumen de negocios conjunto y la nacionalidad de las empresas implicadas, el sector industrial afectado, el tipo de operación y las razones que la originaron. Los cuadros presentados en esta sección del informe anual se han elaborado con los datos correspondientes a las operaciones efectuadas entre las 1 000 empresas industriales más importantes de la Comunidad (clasificadas según su volumen de negocios), las 500 más importantes del mundo y las más importantes del sector de la distribución, de la banca y de los seguros. Los datos anuales presentados en los informes incluyen todas las operaciones efectuadas en un periodo de 12 meses que finaliza el 1 de junio de cada año.

<T4> §1. Panorama general (véanse los cuadros 1 y 2)

616. Siguiendo la tendencia iniciada después de 1990, el número total de operaciones financieras pasó de 1 009 en 1990/1991 a 871 en 1991/1992. No

obstante, esta tendencia a la baja ha disminuido con respecto a los años anteriores. La reducción del número de operaciones entre 1990/1991 y 1991/1992 fue del 14%, mientras que, entre 1989/1990 y 1990/1991, el número de operaciones experimentó un descenso del 27% con respecto a las cifras de 1989/1990. La evolución reciente en el total de operaciones define un ciclo con el punto álgido en 1990/1991 y cifras casi similares en 1986/1987 (708) y en 1991/1992 (871). Es importante señalar que el máximo alcanzado en 1989/1990 era prácticamente el doble del número de operaciones realizadas en 1986/1987. Se han avanzado varias razones para explicar este aumento notable en el número de operaciones financieras. La ola de adquisiciones de empresas que reflejan estas cifras no es exclusiva de Europa. Con todo, existen razones que permiten explicar la singularidad del caso europeo. Como ya se dijo en el Vigésimo primer Informe, el programa de 1992 debe considerarse un factor importante de estímulo del crecimiento exterior de las empresas, tanto dentro como fuera de la Comunidad Europea. Las empresas comunitarias se vieron forzadas a ampliar su base en la Comunidad para competir en el mercado europeo abierto el 1 de enero de 1993. Las empresas extranjeras también reforzaron su presencia en el continente antes de esa fecha. En ambos casos, los mercados en auge de la segunda mitad de la década de los ochenta proporcionaron la liquidez necesaria que animó a las empresas a optar por el crecimiento exterior, como vía rápida para alcanzar los objetivos del programa de 1993.

La entrada en vigor, en septiembre de 1990, del Reglamento sobre control de operaciones de concentración puede haber influido en las cifras máximas alcanzadas en 1989/1990, ya que tal vez haya incitado a muchas empresas a efectuar sus operaciones antes de la fecha de entrada en vigor del Reglamento, para evitar someterse al mismo. Sin embargo, los datos obtenidos en los dos años de aplicación de dicho texto no parecen confirmar esta hipótesis. El número de grandes fusiones, operaciones de adquisición y empresas en participación que entran en el ámbito de aplicación del Reglamento (es decir, que se refieren a empresas con un volumen de negocios superior a 5 000 millones de ecus) ha experimentado un descenso menor que el número de operaciones de pequeña escala.

CUADRO 1 : Fusiones (a), operaciones de adquisición de participaciones minoritarias (b) y creaciones de empresas en participación (c) efectuadas en la Comunidad, de carácter nacional, comunitario e internacional, en 1991/1992

	NACIONAL ¹			COMUNITARIO ²			Internacional ³			Total			Total general
	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	
Industria	175	60	29	119	34	33	49	27	41	343	121	103	567
Distribución	31	8	2	4	0	4	1	0	1	36	8	7	51
Banca	73	36	6	17	22	10	7	8	3	97	66	19	182
Seguros	9	8	8	19	13	7	3	3	1	31	24	16	71
Total	288	112	45	159	69	54			60	38	46		507
145	871												219

Fuente: Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

- 1) Operaciones entre empresas del mismo Estado miembro
- 2) Operaciones entre empresas de diferentes Estados miembros
- 3) Operaciones entre empresas de Estados miembros y terceros países con efectos en el mercado comunitario

Cuadro 2 : Desglose a nivel nacional, comunitario e internacional de las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias (incluidas fusiones) en la industria, la distribución, la banca y los seguros (suma del volumen de negocios >1, >2, >5, >10 mil millones de ecus)

	>1	>2	>5	>10	>1	>2	>5	>10	>1	>2	>5	>10	>1	>2	>5	>10
Industria																
86/87	111	73	42	18	52	42	24	13	8	3	2	0	171	118	68	31
87/88	135	84	48	24	86	61	34	22	47	40	28	15	268	185	110	61
88/89	163	118	60	29	148	110	72	53	62	60	38	24	373	288	170	106
89/90	183	117	66	44	212	158	102	70	118	109	56	26	513	384	224	140
90/91	158	118	75	42	145	107	65	37	94	89	60	37	397	314	200	116
91/92	155	114	72	36	102	86	57	37	48	45	30	16	305	245	159	89
Distribución																
86/87	19	12	6	1	2	2	2	0	0	0	0	0	21	14	8	1
87/88	15	11	6	2	5	3	1	0	2	2	2	0	22	16	9	2
88/89	21	17	8	0	1	1	1	0	1	1	1	0	23	19	10	0
89/90	13	11	3	2	6	3	3	1	2	2	2	1	21	16	8	4
90/91	14	11	6	1	4	4	3	1	1	1	1	0	19	16	10	2
91/92	17	14	12	5	1	1	0	0	0	0	0	0	18	15	12	5
Banca																
86/87	9	6	5	3	2	2	1	1	9	7	5	3	20	15	11	7
87/88	19	14	7	4	10	10	8	4	7	5	4	2	36	29	19	10
88/89	22	15	3	1	11	9	4	2	8	8	5	4	41	32	12	7
89/90	22	19	14	10	10	9	7	2	5	4	1	0	37	32	22	12
90/91	15	12	9	3	12	12	10	8	4	4	2	1	31	28	21	12
91/92	15	13	8	4	12	10	9	5	0	0	0	0	27	23	17	9
Seguros																
86/87	5	3	2	2	1	0	0	0	2	1	0	0	8	4	2	2
87/88	1	1	0	0	7	6	1	0	8	3	1	0	16	10	2	0
88/89	5	5	3	0	3	3	2	0	4	3	2	0	12	11	7	0
89/90	1	0	0	0	9	6	3	1	2	1	0	0	12	7	3	1
90/91	5	4	2	1	4	4	1	1	2	1	1	1	11	9	4	3
91/92	1	1	1	1	7	6	4	1	1	1	1	1	9	8	6	3
Total																
86/87	144	94	55	24	57	46	27	14	19	11	7	3	220	151	89	41
87/88	170	110	61	30	108	80	44	26	64	50	35	17	342	240	140	73
88/89	211	155	74	30	163	123	79	55	75	72	46	28	449	350	199	113
89/90	219	147	83	56	237	176	115	74	127	116	59	27	583	439	257	157
90/91	192	145	92	47	165	127	79	47	101	95	64	39	458	367	235	133
91/92	188	142	93	46	122	103	70	43	49	46	31	17	359	291	194	106

Fuente: Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión.

- 1) Operaciones entre empresas del mismo Estado miembro
- 2) Operaciones entre empresas de diferentes Estados miembros
- 3) Operaciones entre empresas de Estados miembros y terceros países con efectos en el mercado comunitario

Es importante observar que la evolución de las operaciones a gran escala después de 1989/1990 varía según se trate de operaciones nacionales, comunitarias e internacionales. El número de operaciones de dimensión comunitaria experimentó un descenso brusco después de 1989/1990, para situarse en torno a 2/3 de la cifra alcanzada en dicho periodo. El número de operaciones nacionales siguió aumentando después de 1989/1990, y se redujo de forma sensible el año pasado. Sin embargo, los acuerdos internacionales aumentaron de forma considerable después de 1990/1991, en relación con los años anteriores, y experimentaron un descenso drástico en 1991/1992, alcanzando apenas un 50% del nivel de 1990/1991.

Los cuadros 1 y 2 reflejan el impacto importante, desde un punto de vista estructural, del programa de 1992 en las actividades de fusión y absorción. Las cifras de 1991/1992 arrojan niveles similares a los del periodo anterior a la entrada en vigor del Acta Única; así pues, se observa que la estructura actual de las fusiones, operaciones de adquisición de participaciones y empresas en participación, en función de sus dimensiones nacionales, comunitarias o internacionales, recuerda más a la estructura de 1989/1990 que a la de 1986/1987. Las operaciones internacionales y, en particular, las operaciones comunitarias han aumentado de forma considerable, mientras que las nacionales han perdido terreno. En 1986/1987, más del 63% de las operaciones fueron nacionales y en 1991/1992, este porcentaje se redujo al 51%. En cambio, las operaciones comunitarias pasaron en el mismo periodo de un 20% a un 32%. Aunque los porcentajes de operaciones extranacionales fueron aún mayores en 1989/1990, parece que los cambios introducidos por el programa de 1992 se mantendrán durante algunos años.

<T4> §2. Absorciones (incluidas fusiones y operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias),
operaciones de adquisición de participaciones minoritarias y empresas en participación en el sector industrial

CUADRO 3: Operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias a nivel nacional, comunitario e internacional (incluidas fusiones) en la Comunidad (desglose por sectores industriales)

Sector (1)	Nacional					Comunitario					Internacional					Total				
	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992
1. Alim.	25	35	41	29	32	18	27	44	26	23	8	14	17	16	6	51	76	102	71	61
2. Quím.	32	37	38	25	17	38	56	75	53	23	15	14	35	22	18	85	107	148	100	58
3. Electr.	25	23	20	25	9	4	18	16	14	6	7	8	10	9	12	36	49	46	48	27
4. Mecán.	24	31	25	14	11	5	17	13	2	5	9	7	14	9	4	38	55	52	25	20
5. Inform.	2	3	1	4	1	1	0	1	0	1	0	1	0	3	0	3	4	2	7	2
6. Metal	28	16	29	22	30	9	13	28	16	14	3	6	7	9	0	40	35	64	47	44
7. Trans.	3	7	11	10	7	9	6	13	9	5	3	1	8	2	2	15	14	32	21	14
8. Papel	24	32	28	21	23	6	26	30	11	11	4	7	21	17	3	34	61	79	49	37
9. Extrac.	9	11	10	5	5	2	5	8	5	4	1	3	1	3	1	12	19	19	13	10
10. Textil	11	11	4	8	7	2	7	8	3	4	1	2	1	1	1	14	20	13	12	12
11. Constr.	21	20	19	19	27	12	19	17	27	21	0	0	3	1	0	33	39	39	47	48
12. Varios	10	7	15	4	6	5	3	4	4	2	7	3	7	7	2	22	13	26	15	10
TOTAL	214	233	241	186	175	111	197	257	170	119	58	66	124	99	49	383	496	622	455	343

Fuente: Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión.
(1) Código de sectores

Alim. : Alimentación y bebidas.
 Quím : Productos químicos, fibras, vidrio, cerámica, goma.
 Electr. : Electricidad, electrónica, maquinaria de oficina.
 Mecán. : Mecánica, instrumentos, máquinas.
 Inform. : Ordenadores y equipo de proceso de datos.
 Metal : Producción y transformación primaria de metales y objetos de metal.

Trans. : Vehículos y equipo de transportes.
 Papel : Madera, muebles y papel (incluidas imprenta y edición).
 Extrac. : Actividades de extracción.
 Textil : Textil, confección, cuero y calzado.
 Constr. : Construcción.
 Varios : Otros sectores de manufacturas.

Cuadro 4: Desglose de las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias a nivel nacional, comunitario e internacional en 1991/1992, según sectores y volumen de negocios combinado de las empresas participantes (>1, >2, >5, >10 mil millones de ecus)

Sector (1)	Nacional (2)				Comunitario (3)				Internacional (4)				Total			
	>1	>2	>5	>10	>1	>2	>5	>10	>1	>2	>5	>10	>1	>2	>5	>10
1. Alim.	30	20	12	7	22	19	18	15	5	5	3	1	57	44	33	23
2. Quím.	18	15	10	3	20	15	8	3	18	17	11	6	56	47	29	12
3. Electr.	8	8	7	5	7	7	6	5	12	12	9	5	27	27	22	15
4. Mecán.	9	9	7	3	3	3	3	2	4	3	2	1	16	15	12	6
5. Inform.	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	2	2	2	2
6. Metal	25	20	13	4	13	12	8	6	0	0	0	0	38	32	21	10
7. Trans.	7	7	5	3	4	3	3	1	2	2	1	1	13	12	9	5
8. Papel	18	6	5	0	5	2	1	0	3	3	2	2	26	11	8	2
9. Extrac.	6	5	3	3	3	3	0	0	1	1	0	0	10	9	3	3
10. Textil	4	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	6	2	2	1
11. Constr.	23	17	4	2	21	19	8	2	0	0	0	0	44	36	12	4
12. Varlos	6	6	5	5	2	1	1	1	2	1	1	0	10	8	7	6
TOTAL	155	114	72	36	102	86	58	37	48	45	30	16	305	245	160	89

Fuente: Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

(1) Significado: véase la nota 1 del cuadro 3

(2) Operaciones entre empresas del mismo Estado miembro

(3) Operaciones entre empresas de diferentes Estados miembros

(4) Operaciones entre empresas de Estados miembros y terceros países con efectos en el mercado comunitario

<T6> a) Absorciones (véanse los cuadros 3 y 4)

<T7> Panorama general

Las fusiones y las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias siguieron siendo las operaciones más corrientes en 1991/1992. Sin embargo, el número de fusiones y absorciones ha experimentado un descenso más pronunciado que el número total de operaciones, por lo que se ha reducido su importancia relativa en el último año. Las fusiones representaron un 45% del número total de operaciones en 1989/1990 y en 1990/1991, mientras que en 1991/1992, representaron un 39,4% de las operaciones efectuadas.

El número total de fusiones y de operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias en el sector industrial disminuyó en 1991/1992 y alcanzó un nivel muy inferior al de 1990/1991. Ahora bien, la evolución de las operaciones comunitarias e internacionales fue distinta. Las operaciones comunitarias siguieron disminuyendo y alcanzaron un índice similar al de 1990/1991 (más del 30%). Por otra parte, las operaciones internacionales acusaron un mayor descenso en 1991/1992 (50%) que en 1990/1991 (20%). Por último, la reducción en el número de operaciones nacionales fue mínima comparada con la de años anteriores (23% en 1990/1991 y 6% en 1991/1992).

Esta evolución parece indicar que las operaciones transfronterizas están más expuestas a variaciones, por lo que se refiere a las absorciones, que las operaciones nacionales. Cabe mencionar que el descenso en el número de transacciones nacionales quedó compensado por un importante incremento de las absorciones en los cinco nuevos estados federados alemanes, como se verá a continuación.

Por primera vez desde 1987/1988, el número de operaciones entre empresas de distintos países fue menor que el de operaciones nacionales. Sin embargo, las absorciones extracomunitarias parecen ser menos constantes que las actividades transfronterizas intracomunitarias.

<T7> Operaciones a gran escala

El desglose por dimensión de las absorciones y fusiones sigue mostrando una considerable estabilidad con respecto al año pasado. Como era de esperar, en

las operaciones transfronterizas suelen intervenir empresas de mayores dimensiones que en las operaciones nacionales. Sólo cabe observar un pequeño incremento relativo en la proporción de operaciones comunitarias con empresas cuyo volumen de negocios es superior a 5 000 millones de ecus. Se observa el fenómeno opuesto en el caso de las operaciones con empresas de terceros países. Como sucedió en años anteriores, las operaciones a gran escala tienden a concentrarse en unos pocos sectores: los sectores de la alimentación, de la ingeniería eléctrica, de la química y del metal representan aproximadamente dos tercios de las operaciones con volúmenes de negocios superiores a 5 000 millones de ecus. Es importante señalar que esta concentración es más acusada en las transacciones comunitarias e internacionales que en las nacionales. Por ejemplo, el sector de la alimentación y bebidas representó el 40,5% de las transacciones comunitarias en las que participaron empresas con volúmenes de negocios superiores al umbral de 10 000 millones de ecus. Un fenómeno similar se produjo en las operaciones internacionales, de las que el sector químico, en el mismo periodo de tiempo, acapara un 37,5%. En el apartado nacional, los coeficientes de concentración no rebasaron el 20% en ningún grupo.

<T7>

Sectores

Por primera vez en muchos años, el sector de la alimentación y bebidas ha sobrepasado al químico y pasa a ser el sector con más operaciones de absorción. La importancia relativa del sector de la alimentación ha experimentado un crecimiento constante desde 1987/1988, mientras que el porcentaje de descenso del número de operaciones del sector químico ha sido muy importante en los últimos tres años. Las absorciones y fusiones en el sector de la alimentación suelen ser más nacionales que en el sector químico. Más del 50% de las operaciones en el sector de la alimentación fueron nacionales, mientras que las transacciones comunitarias e internacionales fueron mayoritarias en el sector químico.

El sector de la construcción pasó a ser el tercero por lo que se refiere al número total de transacciones. Mientras que, en los últimos dos años, las actividades de absorción se reducían en todos los demás sectores, en 1990/1991 siguieron aumentando en el de la construcción, con un total de 48 operaciones en 1991/1992. Predominan las operaciones nacionales y

comunitarias. El sector de la ingeniería eléctrica y electrónica y el de la informática experimentaron la mayor reducción en las operaciones de absorción y fusión en 1991/1992. Hubo mucha actividad en estos sectores en 1990/1991, pero el número de operaciones se redujo a la mitad el año pasado. Esta reducción afectó principalmente a las operaciones transnacionales.

Se mantuvo aproximadamente la misma actividad en el sector del textil, confección, cuero y calzado y en el del metal. Todos los demás grupos siguieron la tendencia general de descenso en el número de fusiones y operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias.

<T7> Operaciones en los Estados miembros (véase el cuadro 5)

En 1991/1992, Alemania y Francia siguieron siendo los dos países en los que se produjo la mayor parte de las fusiones, absorciones y operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias. El grado de concentración geográfica aumentó de forma considerable en 1991/1992, ya que un 63% de las operaciones se realizaron en estos dos países. No obstante, se redujo drásticamente en Francia el número de operaciones de este tipo, mientras aumentaba considerablemente en Alemania, lo cual explica el mayor grado de concentración geográfica. El número de empresas adquiridas en Francia pasó de 115 a 64 entre 1990/1991 y 1991/1992. En el mismo periodo, el número de empresas adquiridas en Alemania pasó de 111 a 155, triplicando la cifra de 1987/1988. Las empresas compradoras más activas ya no fueron las francesas, sino las alemanas, pasando de 88 transacciones en 1990/1991 a 181 en 1991/1992.

Este incremento en la actividad de absorción de las empresas alemanas se debe principalmente al proceso de adquisición de empresas privatizadas en los cinco nuevos estados federados alemanes. Este proceso, iniciado el año pasado, se consolidó en 1991/1992, con lo que el número total de operaciones internas en Alemania pasó de 60 a 93 en sólo un año. También es importante observar que el número de empresas alemanas adquiridas por empresas no alemanas también ha aumentado con respecto al año pasado, aunque en menor grado. A este respecto, es notable el incremento de la actividad de absorción de empresas francesas en Alemania, con un total de 19 operaciones en 1991/1992. Dos tercios de las mismas fueron adquisiciones y 6 de las 19 se realizaron en la antigua Alemania del Este.

El proceso de privatización de empresas ubicadas en la antigua RDA tuvo mucha influencia en el perfil de las absorciones y de las operaciones de adquisición realizadas por empresas alemanas. Mientras que en 1990/1991, un 37% de las operaciones alemanas afectaron a empresas extranjeras, este porcentaje se redujo drásticamente al 15% en 1991/1992.

El Reino Unido experimentó un fuerte descenso en las absorciones y operaciones de adquisición de participaciones; se redujo a la mitad el número de operaciones con origen o destino en dicho país. Esta reducción de actividad se repartió de forma equilibrada entre todos los sectores, afectando en similares proporciones a las operaciones interiores y exteriores.

Otros países, como España e Italia, que fueron importantes objetivos para este tipo de operaciones en los últimos años, experimentaron una reducción importante de su actividad de absorción. El declive fue más acusado en el caso español, en el que el número de empresas adquiridas pasó de 74 en 1989/1990 a tan sólo 18 el año pasado. Esta cifra equivale a la de 1986/1987. Se observa la misma tendencia en Italia, que volvió al nivel de 1986/1987. No obstante, en términos absolutos, este nivel es superior en el caso italiano, con 38 operaciones frente a España, donde sólo se realizaron 18. Otra diferencia importante entre estos dos países es el número relativamente alto de operaciones interiores en Italia, en comparación con España.

<T7> Operaciones internacionales (véase el cuadro 5)

Las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias en las absorciones realizadas por empresas compradoras de terceros países se redujeron a la mitad el año pasado. Los Estados Unidos mantienen su primera posición, con 25 operaciones cuyo objetivo fueron empresas comunitarias. Se observa una reducción importante con respecto a las cifras de 1990/1991. Las empresas japonesas redujeron drásticamente su actividad, pasando de 13 operaciones el año pasado a tan sólo 2 en 1991/1992. Los países de la AELC mantuvieron su actividad de absorción en la Comunidad Europea, que ya fue notable el año pasado⁽¹⁾.

(1) Debe señalarse que estas cifras excluyen el establecimiento de nuevas filiales de empresas extracomunitarias en la Comunidad Europea.

Cabe mencionar asimismo el cambio sustancial en la nacionalidad de las empresas adquiridas por empresas de terceros países. El Reino Unido fue el país más solicitado en 1990/1991, con 27 operaciones, pero el año pasado las empresas extranjeras sólo adquirieron 7 empresas británicas. En cambio, Francia y, más aún, Alemania, pasaron a ser, respectivamente, el segundo y el primer país a este respecto. Los sectores industriales más propicios para las operaciones de origen extracomunitario fueron el químico y el de la ingeniería eléctrica y electrónica. Estos dos sectores representaron 33 de las 52 operaciones realizadas.

Cuadro 5: Desglose de las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias (incluidas fusiones) por Estados miembros en 1991/1992, por nacionalidad de la empresa adquirente

Empresa adquirida/ adquirente		B	DK	D	E	F	GR	I	IRL	L	NL	P	UK
TOTAL													
1986/87	303	3	1	69	20	63	0	35	2	1	19	0	90
1987/88	383	11	2	51	27	122	0	40	6	0	16	2	106
1988/89	492	18	2	90	65	112	0	49	8	4	23	10	111
1989/90	622	21	16	124	74	101	3	73	3	3	28	8	168
1990/91	455	9	14	111	35	115	8	51	2	0	21	7	82
1991/1992	347	5	3	155	18	64	3	38	5	0	11	1	44
B	4	0	0	1	0	3	0	0	0	0	0	0	0
DK	4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	2
D	109	2	0	93	1	4	0	3	0	0	1	0	5
E	2	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
F	71	0	0	19	9	33	0	4	0	0	2	0	4
GR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I	30	0	1	2	1	3	2	19	0	0	2	0	0
IRL	2	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
L	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NL	24	1	2	9	3	2	0	0	0	0	4	0	3
P	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UK	48	2	0	9	1	5	1	3	3	0	1	0	23
Total	294*	5	3	133	18	51	3	29	4	0	10	1	37
AUSTRIA	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
FINLANDIA	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0
JAPÓN	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
SURÁFRICA	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUECIA	8	0	0	2	0	1	0	5	0	0	0	0	0
SUIZA	14	0	0	9	0	4	0	0	0	0	0	0	1
EE.UU.	25	0	0	9	0	6	0	4	1	0	0	0	5
Total	53*	0	0	22	0	13	0	9	1	0	1	1	7
Total	347*	5	3	155	18*	64	3*	38	5	0	11	1	44*

Fuente : Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

* Las diferencias se deben a absorciones realizadas por empresas en participación en las que intervienen entidades de diferentes países.

compradora fue en muchas ocasiones una filial alemana de otra empresa extranjera, como por ejemplo Nestlé y Unilever. En el caso de Francia, dos tercios de las operaciones fueron nacionales. Esta característica fue aún más clara en el caso del Reino Unido: sólo una de las doce fusiones y absorciones relacionadas con empresas establecidas en el Reino Unido tuvo dimensión internacional. Cabe observar asimismo la gran actividad de los holding británicos en el sector de la alimentación y bebidas. Tres empresas británicas, Grand Metropolitan, Hillsdown Holdings y Northern Foods realizaron 14 de las 52 absorciones y fusiones registradas en la Comunidad en 1991/1992. Grand Metropolitan fue la empresa compradora en 7 de las 19 absorciones y fusiones de dimensión comunitaria realizadas el año pasado. Hillsdown Holdings y Northern Foods representaron dos tercios, aproximadamente, de las operaciones nacionales registradas en el Reino Unido.

Por lo que se refiere a la dimensión de las operaciones en este sector, es digna de mención la alta cifra de operaciones en las que el volumen de negocios combinado de las empresas implicadas superó el umbral de 10 000 millones de ecus.

<T7>

Sector químico

La reducción general del número de absorciones afectó muy especialmente al sector químico; desde 1985/1986, no se habían dado cifras comparables a las del año pasado, que representan un tercio de la actividad registrada en 1989/1990.

No obstante, esta reducción no afectó a todos los Estados por igual. Por ejemplo, el número de operaciones en Alemania fue prácticamente constante en los últimos dos años (21 operaciones en 1990/1991 y 20 en 1991/1992). Algo parecido ocurrió en Italia, con 13 y 11 operaciones, y en España, donde no se registró operación alguna el año pasado, mientras que se produjeron 2 en 1990/1991. El Reino Unido y los Países Bajos sufrieron una reducción importante de la actividad. Así pues, las absorciones se concentraron principalmente en los cuatro mayores países de la Comunidad, y menos del 5% de las operaciones se realizó en los restantes.

La actividad internacional siguió siendo bastante importante en 1991/1992 y los Estados Unidos mantuvieron su posición de liderazgo por su inversión en

el sector químico europeo. De hecho, las absorciones y fusiones internacionales experimentaron un descenso menor que las operaciones nacionales y comunitarias. Estas últimas sufrieron la mayor reducción.

La importancia relativamente menor de las operaciones nacionales fue más notable en Francia, Italia y Reino Unido que en Alemania, donde la mitad de las 20 operaciones registradas se realizó dentro del país. No obstante, es preciso señalar que los cinco nuevos estados federados fueron, una vez más, el objetivo principal de estas operaciones.

La dimensión media de las absorciones y fusiones en el sector químico, de acuerdo con los volúmenes de negocios de las respectivas empresas, fue menor que en el de la alimentación y bebidas. Sólo doce operaciones superaron el umbral de 10 000 millones de ecus.

<T6> c) Operaciones de adquisición de participaciones minoritarias

(véase el cuadro 6)

El descenso en la cifra total de operaciones con respecto al año pasado fue menos pronunciado en este caso que en el de las empresas en participación y las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias. El peso específico de este tipo de operación se ha mantenido prácticamente estable en los últimos cinco años (entre un 21 y un 23%, excepto en 1987/1988, en que alcanzaron casi un 27% de todas las operaciones realizadas en el sector industrial).

El número de operaciones de adquisición de participaciones minoritarias en el sector de la alimentación y bebidas en 1991/1992 ascendió a más del doble del registrado el año anterior, que puede considerarse atípicamente bajo si se observan los cuadros de este sector. Los sectores de la construcción y del metal figuran en segunda y tercera posición, respectivamente. El mayor descenso se registró en el sector químico, con tan solo un tercio del volumen realizado el año anterior.

El país con más operaciones de adquisición de participaciones minoritarias fue Francia, con un total de 44 operaciones, lo que representa un 35% del total europeo. La mitad de estas operaciones, aproximadamente, fueron nacionales, pero cabe observar que un 32% del total tuvieron su origen fuera

de la Comunidad, con los Estados Unidos en cabeza. Francia fue también el principal protagonista en la adquisición de participaciones minoritarias, operación que sus empresas realizaron en otras 17 ubicadas en otros Estados miembros, lo que representa un 50% del total. En Alemania, Italia, el Reino Unido y España también se realizaron operaciones importantes de adquisición de participaciones minoritarias en 1991/1992.

En todos estos países, esta actividad se repartió entre los distintos sectores. En Francia, los sectores de la alimentación y bebidas y de la construcción fueron los más activos. En los cuatro países restantes, se registró una importante dispersión, y lo mismo puede decirse de las operaciones en las que la empresa compradora no era de origen comunitario.

CUADRO 6: Adquisición de participaciones minoritarias a nivel nacional, comunitario e internacional en la Comunidad, por sectores

Sector (1)	Nacional					Comunitario					Internacional					Total				
	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992
1. Alim.	17	15	13	8	12	9	4	9	2	6	9	2	4	-	4	31	21	26	10	22
2. Quím.	9	10	7	5	4	6	5	5	4	4	2	2	11	5	6	17	18	23	14	14
3. Electr.	8	18	7	11	5	4	5	8	15	3	3	2	9	4	2	15	25	24	30	10
4. Mecán.	10	7	4	-	2	-	1	3	1	2	3	-	3	4	3	13	8	10	5	7
5. Inform.	1	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	1	2	-	2	1	2	3	-	2
6. Metal	11	6	9	10	7	2	7	3	6	4	2	3	1	4	4	15	16	13	20	15
7. Trans.	8	4	3	2	3	1	1	3	8	2	-	3	6	4	3	9	8	12	14	8
8. Papel	19	15	8	7	9	7	9	5	10	1	3	1	5	4	-	29	25	18	21	10
9. Extrac.	5	11	8	1	2	2	2	4	1	4	5	1	1	-	2	12	14	13	2	8
10. Textil	5	5	4	1	2	1	-	2	3	5	-	1	1	4	-	6	6	7	8	7
11. Constr.	15	6	8	13	13	5	2	20	5	3	1	2	2	1	-	21	10	30	19	16
12. Varios	7	5	1	2	1	-	-	-	-	-	1	1	-	1	1	8	6	1	3	2
Total	115	102	73	60	60	37	37	62	55	34	29	20	45	31	27	181	159	180	146	121

Fuente: Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

(1) Significado: véase la nota 1 del cuadro 3

<T6> d) Empresas en participación (véase el cuadro 7)

El año pasado, el número de empresas en participación en el sector industrial registró un descenso menos acusado que las absorciones y fusiones. El desglose sectorial de nuevas empresas en participación creadas en 1991/1992 no presentó variaciones sustanciales con respecto al del año anterior. El cambio más notable se produjo en el sector de la ingeniería eléctrica y electrónica, que sufrió un importante declive tras las altas cifras alcanzadas en 1988/1989 y 1990/1991. Este declive quedó compensado, hasta cierto punto, por el marcado aumento del número de empresas en participación registrado en el sector del metal tras el nivel anormalmente bajo de 1990/1991.

Como ya se indicó en informes anteriores, las empresas en participación presentan una característica predominantemente transfronteriza. Las operaciones comunitarias e internacionales siguieron representando en 1991/1992 un 72% del total. Francia es el país en el que se produjeron más operaciones de este tipo el año pasado: de 32 operaciones concluidas en este país, sólo 12 fueron nacionales. Alemania fue la segunda, con 29 empresas en participación, seguida por el Reino Unido e Italia, ambas con 16.

Estados Unidos fue el Estado extracomunitario con un papel más activo en el ámbito de las empresas en participación con empresas europeas. Cabe señalar que Japón figura en segunda posición, con 13 acuerdos. Éste parece ser claramente el mecanismo predilecto de las empresas japonesas para incrementar su presencia en Europa mediante el crecimiento externo. En ambos casos, el sector químico fue el escogido por las empresas estadounidenses y japonesas para concluir estos acuerdos con sus homólogas europeas. El sector de la electrónica alcanzó la segunda posición en las empresas en participación internacionales. También debe mencionarse que la pequeña reducción en el número de acuerdos internacionales no se debe a una disminución de la actividad de Japón y de los Estados Unidos en el ámbito de las empresas en participación. Por el contrario, el número de acuerdos procedentes de estos dos países aumentó ligeramente con respecto a las cifras del año pasado.

El sector químico siguió siendo el ámbito de preferencia para la constitución de empresas en participación comunitarias entre empresas de la Comunidad.

CUADRO 7: Empresas en participación en la Comunidad, por sectores industriales

412

Sector (1)	Nacional					Comunitario					Internacional					Total				
	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992
1. Alim.	6	4	5	5	3	3	2	2	5	4	1	3	4	0	3	10	9	11	10	10
2. Quím.	7	8	12	4	0	5	9	9	11	12	12	11	16	13	9	24	28	37	28	21
3. Electr.	8	8	2	3	3	5	7	8	12	2	7	14	13	12	9	20	29	23	27	14
4. Mecán.	4	6	5	1	2	0	2	3	1	1	3	2	4	2	6	7	10	12	4	9
5. Inform.	2	0	0	1	0	1	2	0	1	0	2	3	0	2	0	5	5	0	4	0
6. Metal	2	9	6	4	8	6	3	6	4	2	2	3	4	2	4	10	15	16	10	14
7. Trans.	1	4	5	4	2	4	2	12	6	6	1	1	5	7	4	6	7	22	17	12
8. Papel	7	4	3	3	2	1	5	6	5	2	1	0	5	2	4	9	9	14	10	8
9. Extrac.	3	2	1	1	2	1	0	0	0	3	1	0	0	2	0	5	2	1	3	5
10. Textil	0	3	0	0	1	2	0	2	0	0	1	0	2	1	1	3	3	4	1	2
11. Constr.	1	4	2	4	4	2	3	2	2	1	3	0	1	1	0	6	7	5	7	5
12. Varios	4	4	0	3	2	1	1	5	2	0	1	0	6	1	1	6	5	11	6	3
Total	45	56	41	33	29	31	36	55	49	33	35	37	60	45	41	111	129	156	127	103

Fuente: Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

(1) Significado: véase la nota 1 del cuadro 3

<T6> e) Principales motivos de las absorciones y de la creación de empresas en participación (véase el gráfico 1 y el cuadro 8)

Esta información ha sido elaborada a partir de los motivos divulgados por las empresas o por la prensa especializada. En algunos casos, las empresas no pueden desvelar los motivos reales de una operación. Además, los datos generales presentados pueden incluir en una misma categoría motivos muy distintos. Por último, a veces se aducen varios motivos para una misma operación y no puede evaluarse su importancia respectiva. Por todo ello, es preciso interpretar estos datos con cierta cautela.

<T7> Fusiones

Los motivos principales de las fusiones, absorciones y operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias, que se reflejan en el cuadro 8, son muy similares a los del año pasado. La consolidación de la posición de mercado, la expansión de las actividades comerciales y la sinergia son los tres motivos principales aducidos para este tipo de operaciones. Este dato parece confirmar la existencia de cierta regularidad en la tendencia decreciente iniciada tras 1989/1990. La racionalización se ha alegado con más frecuencia para justificar las operaciones. Se trata de una tendencia nueva pero, de confirmarse en el futuro, la racionalización y la reestructuración desempeñarían un papel más importante entre los motivos de las absorciones, fusiones y operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias.

<T7> Empresas en participación

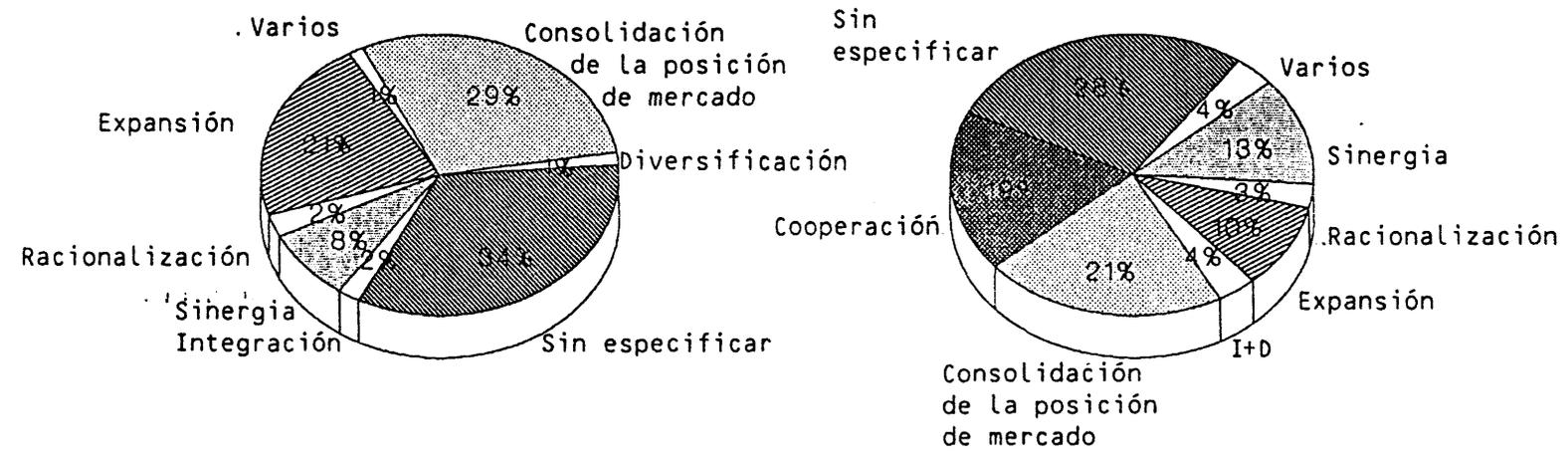
Este concepto es un tanto ambiguo, por lo que resulta difícil determinar los motivos de estas operaciones. Como en el caso de las fusiones y de las absorciones, el cuadro 8 y el gráfico 1 arrojan datos bastante parecidos a los del año pasado, si bien existen diferencias significativas entre los motivos por los que se realizan estos dos tipos de operaciones.

La cooperación empresarial, la sinergia y la búsqueda de nuevas tecnologías son motivos muy importantes para crear empresas en participación, mientras que su importancia es menor como forma de creación de los vínculos más permanentes que supone una absorción o fusión.

GRÁFICO 1

Operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias

Empresas en participación



Fuente: Datos recopilados por la Comisión

Cuadro 8: Principales motivos que justifican las fusiones y las empresas en participación en los sectores industriales 1991/1992

Motivo	Adquisición de participaciones mayoritarias, incluyendo fusiones (% de respuestas)	Empresas en participación
Consolidación de la posición de mercado	107	24
Expansión	78	11
Diversificación	5	1
Integración	7	0
Investigación y Desarrollo	0	4
Cooperación	3	21
Racionalización	9	3
Sinergia	30	14
Otras	2	3
Sin especificar	123	31
Total*)	364	112

*) En algunos casos, se aducía más de un motivo.

<T4>

§3. Operaciones en el sector servicios

A diferencia del sector industrial, el sector servicios registró un aumento de las absorciones y operaciones de adquisición con respecto al año pasado. Esta situación ofrece un fuerte contraste con el cambio que se produjo entre 1989/1990 y 1990/1991, período en el que se registró un descenso considerable en el número de operaciones financieras realizadas en el sector servicios.

Como demuestra el cuadro 1, el sector bancario ha sido responsable de la mayor parte de este aumento, que no se produjo en el sector de la distribución. Cabe mencionar que el sector de los seguros mantuvo el nivel de actividad de 1990/1991. El sector bancario aún no ha superado la cifra excepcional de 239 operaciones registrada en 1989/1990, pero las 182 operaciones financieras registradas en 1991/1992 pueden compararse con el considerable resultado de 1987/1988 (189) y duplican la cifra de 1986/1987.

Estas cifras indican claramente que los sectores de la industria y la distribución han seguido una evolución similar en el periodo considerado, mientras que los sectores de servicios financieros, como la banca y los seguros, evolucionaron de forma distinta.

Volviendo al cuadro 1, se observa que las operaciones nacionales y, en particular, las operaciones comunitarias han incrementado su importancia de forma considerable con respecto al año pasado. Las operaciones internacionales han experimentado un descenso constante desde 1989/1990, pero las operaciones nacionales y comunitarias contrarrestan este declive. Pese al aumento proporcionalmente elevado de las operaciones comunitarias, las nacionales representan la mayor parte de las operaciones en el sector de los servicios.

<T6>

a) Absorciones (incluidas las operaciones de adquisición de participaciones mayoritarias) en el sector de los servicios (véase el cuadro 9)

Con la excepción del sector de la distribución, el número de absorciones experimentó un incremento considerable en el sector servicios durante 1991/1992. El número de operaciones financieras con empresas de origen

extracomunitario disminuyó considerablemente, pero se registraron incrementos significativos en las fusiones y absorciones a escala comunitaria. Cabe mencionar las variaciones observadas en el sector de los seguros, a escala comunitaria, y en el sector bancario, a escala nacional.

En el sector bancario, Francia e Italia mostraron una intensa actividad nacional en 1991/1992. En Italia se realizó más de un tercio del número total de operaciones nacionales en el sector bancario durante dicho periodo; Francia e Italia realizaron conjuntamente un 60% de este total. No obstante, la diferencia básica radica en el tipo de operación más frecuente: en Italia, se recurrió más a la fusión, mientras que en Francia, dos de cada tres operaciones fueron adquisiciones de participaciones mayoritarias.

Otro país con una actividad significativa en este ámbito durante 1991/1992 fue España, con 9 operaciones nacionales (fusiones y absorciones). También fue España el país que más operaciones comunitarias realizó en este periodo, aunque hubo un reparto equilibrado de este tipo de operaciones entre todos los Estados miembros.

En el sector de los seguros, se produjo un descenso en el número de operaciones nacionales. El total de operaciones comunitarias es dos veces superior al de transacciones nacionales. Se observó una importante dispersión geográfica de las operaciones comunitarias, si bien España registró una actividad bastante considerable en 1991/1992.

Como se ha indicado anteriormente, el sector de la distribución experimentó un descenso generalizado en la actividad de absorción durante 1990/1991, que fue confirmado en 1991/1992. Aunque el número de operaciones se mantuvo prácticamente constante el año pasado, las operaciones transfronterizas se redujeron al mínimo (una de cada siete).

Cuadro 9: Operaciones nacionales, comunitarias e internacionales de adquisiciones de participación mayoritaria (Incluidas fusiones) en el sector de los servicios de la Comunidad

Sector	Nacional					Comunitario					Internacional					Total				
	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992
1. Distribución	40	53	31	28	31	8	4	17	8	4	9	1	4	2	1	57	58	52	38	36
2. Banca	53	51	65	51	73	12	16	23	13	17	13	16	25	11	7	78	83	113	75	97
3. Seguros	14	15	16	15	9	14	8	18	7	19	12	10	12	6	3	40	33	46	28	31
TOTAL	107	119	112	94	113	34	28	58	28	40	34	27	41	19	11	175	174	211	141	164

Fuente : Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

CUADRO 10: Adquisición de participaciones minoritarias de carácter nacional, comunitario e internacional en el sector de los servicios de la Comunidad

Sector	Nacional					Comunitario					Internacional					Total				
	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992
1. Distribución	13	8	15	10	8	4	6	2	3	0	5	8	4	1	0	22	22	21	14	8
2. Banca	38	32	40	28	36	15	19	33	21	22	28	11	23	8	8	81	62	96	57	66
3. Seguros	8	9	13	10	8	4	13	24	12	13	7	7(*)	7	8	3	19	29(*)	44	30	24
TOTAL	59	49	68	48	52	23	38	59	36	35	40(*)	26	34	17	11	122(*)	113	161	101	98

* Cifras recogidas en el Decimoctavo Informe sobre la política de competencia.

Fuente : Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

<T6> b) Adquisición de participaciones minoritarias en el sector servicios (véase el cuadro 10)

En términos globales, las operaciones de adquisición de participaciones minoritarias en el sector de los servicios reprodujeron las cifras de 1990/1991. Sin embargo, la evolución de las tres ramas que integran el sector de los servicios no fue idéntica. Se observó un brusco descenso en el número de operaciones en el sector de la distribución, en el que no se registró ninguna operación transfronteriza. El sector bancario experimentó un incremento, pasando de 57 a 66 operaciones entre 1990/1991 y 1991/1992. No se produjeron cambios significativos en las operaciones transfronterizas, pero las operaciones nacionales de adquisición de participaciones comunitarias aumentaron considerablemente. El sector servicios registró un descenso en la cifra de operaciones nacionales e internacionales, mientras el número de operaciones comunitarias apenas evolucionó.

<T6> c) Empresas en participación en el sector servicios (véase el cuadro 11)

El número total de empresas en participación en el sector servicios es relativamente bajo y no ha experimentado modificaciones sustanciales en los últimos años. En 1991/1992 se observó un ligero incremento con respecto a los años anteriores. Las operaciones comunitarias representaron un 50% del total; 1991/1992 registró la frecuencia más alta en este tipo de operaciones de los últimos cinco años.

Por sectores, el sector bancario registró el mayor número de operaciones, seguido de cerca por el sector de los seguros.

CUADRO 11: Empresas en participación en el sector de los servicios de la Comunidad

Sector	Nacional					Comunitario					Internacional					Total				
	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992
1. Distribución	4	7	4	5	2	3	4	6	3	4	0	3	3	1	1	7	14	13	9	7
2. Banca	16	11	10	7	6	7	6	12	7	10	7	7	8	2	3	30	24	30	16	19
3. Seguros	10	8	6	5	8	3	5	2	6	7	3	3	3	3	1	16	16	11	14	16
TOTAL	30	26	20	17	16	13	15	20	16	21	10	13	14	6	5	53	54	54	39	42

Fuente: Datos de la prensa especializada recopilados por la Comisión

<T4>

§4. Conclusiones

617. En base a la información expuesta anteriormente, que procede de la base de datos DOME, pueden extraerse las conclusiones siguientes:

- i) La tendencia a la baja iniciada después de 1989/1991 se confirma este año, con un descenso sensible en el número total de operaciones. Parece completarse un ciclo iniciado en 1986/1987, en el que probablemente ha influido el proyecto del mercado interior.
- ii) El incremento en la actividad financiera que refleja el número total de operaciones parece haber tenido un efecto importante en el perfil estructural de las fusiones, absorciones, empresas en participación y otras formas de crecimiento externo. En la fase actual de este ciclo, las operaciones nacionales han tenido un peso total inferior, a diferencia de las comunitarias.
- iii) En 1991/1992, han aumentado de forma considerable las operaciones financieras cuyos objetivos eran empresas ubicadas en los cinco nuevos estados federados alemanes, confirmando una tendencia iniciada el año pasado. La mayor parte de estas operaciones son nacionales: se trata de empresas alemanas de la parte occidental que compraron centros situados en el este. No obstante, existen casos en que la empresa inversora es de otro Estado miembro, de Francia en particular, o de un tercer país. También se dieron casos de empresas extracomunitarias que realizaron la inversión por medio de una filial con sede en Alemania Occidental o en otro Estado miembro.
- iv) Las empresas que prestan servicios financieros se comportan de forma distinta que las de los sectores de la distribución y de la industria, por lo que se refiere a las absorciones y fusiones. En 1991/1992, se registró una importante reactivación de las absorciones y operaciones de adquisición, en contraste con el retroceso sufrido el año pasado. Se observó una actividad muy concentrada en Francia, Italia y España. De estos datos se deduce que los motivos que justificaban las absorciones en estos sectores son bastante distintos de los motivos que explican la evolución observada en el sector industrial.

- v) Resulta muy difícil evaluar el efecto de estas tendencias sobre la competencia. Podría pensarse que, a menor número de operaciones, menor efecto sobre la competencia, pero no ha de olvidarse que, tal como demuestran estas cifras, el programa de 1992 ha influido de forma decisiva en el proceso de crecimiento externo que ha experimentado Europa en los últimos años. Por consiguiente, muchas operaciones se deben a consideraciones de eficacia. En los últimos dos años, en los que el auge económico de finales de los ochenta dejó paso a la recesión actual, varias operaciones se explican por un esfuerzo de racionalización. Por último, la importancia de las operaciones de adquisición en Alemania del Este es parte del proceso de normalización de la situación económica en los nuevos estados federados, por lo que la evaluación de la repercusión de estas operaciones en la competencia sólo podrá llevarse a cabo cuando finalice el proceso.

<T3> B. El programa de estudios y sus resultados<T4> §1. El programa de estudios de 1992

618. Todos los años, la Dirección General de Competencia encarga la elaboración de un número limitado de estudios a consultores exteriores independientes. El objetivo principal de los mismos es proporcionar un respaldo técnico a la política de competencia. En algunos casos, estos estudios son necesarios para obtener la información técnica y económica necesaria para las decisiones en asuntos de acuerdos entre empresas o ayudas estatales. Éste es, por ejemplo, el caso de los estudios realizados con el objeto de evaluar la viabilidad de la reestructuración de las acerías españolas CSI y Sidenor, examinados más adelante. En otros casos, los estudios son necesarios para facilitar la gestión interior y el proceso de toma de decisiones de la Dirección General. En 1992 se han llevado a cabo dos estudios de este tipo: la Guía de procedimiento en el ámbito de las ayudas estatales y el estudio relativo a las Bases de Datos del Acero.

619. Se publicarán dos de los estudios realizados en 1992. La publicación de los demás estudios no está prevista, bien por razones de confidencialidad de la información o por su carácter puramente instrumental.

<T4> §2. Estudios publicados o de futura publicación<T5> - Entrada de nuevas compañías aéreas en el mercado

620. Este estudio se basó en entrevistas con los directivos de una serie de nuevas empresas del sector de las líneas aéreas, algunas de las cuales no han conseguido su propósito, mientras que otras siguen en funcionamiento, y en conversaciones con organizaciones y autoridades del sector.

621. El objetivo del estudio era determinar los diferentes obstáculos con que se encuentran las líneas aéreas pequeñas y medianas al comenzar sus actividades.

- * Desde el punto de vista práctico, los requisitos reglamentarios y financieros obligatorios siguen siendo un gran obstáculo para una empresa que comienza. Los costes en que se incurre en el proceso de obtención de la licencia pueden ser muy altos, y la duración de éste, muy larga. Ganarse y mantener la confianza del inversor es un factor clave de la primera etapa de la andadura de una línea aérea, por lo que debe ser considerado como un factor muy importante del proceso.
- * Los servicios regulares de rutas muy concurridas entre las principales capitales europeas quedan prácticamente descartados para los recién llegados al mercado del transporte aéreo. Si se desea que las nuevas empresas operen en los grandes aeropuertos de conexión, es necesario intervenir activamente para dotarlas de períodos horarios y permitirles acceder a los servicios de tierra.
- * Aunque existen notables excepciones, la mayoría de los recién llegados no pretenden competir directamente con las líneas aéreas nacionales. Normalmente buscan hacerse con un mercado especializado, bien de forma independiente o en colaboración con una línea aérea principal. Muchos desean encontrar un asociado, que bien podría ser una línea aérea nacional o extranjera. Este fenómeno parece estar extendiéndose paulatinamente.
- * El predominio de las líneas aéreas nacionales, sobre todo cuando siguen siendo de propiedad estatal, así como su influencia en el mercado, deben tenerse suficientemente en cuenta, ya que para ellas es fácil asfixiar a la nueva compañía aumentando su capacidad o su frecuencia y celebrar acuerdos comerciales en el sector que sitúen a la nueva compañía en posición de desventaja.
- * Muchas líneas aéreas se sienten indefensas ante absorciones hostiles, especialmente a manos de compañías nacionales. A su juicio, la ausencia de una normativa comunitaria de fusiones de compañías aéreas aumenta esta situación de incertidumbre.

- * A medida que se reduce la diferencia entre vuelos regulares y vuelos chárter, las compañías especializadas en este último tipo de transporte intentan ofrecer servicios regulares junto a sus servicios normales de vacaciones. Los cambios en las costumbres de los usuarios y los nuevos tipos de aviones con gran autonomía de vuelo proporcionan nuevas posibilidades a estas compañías, algo que, a su juicio, debería aprovechar la Comunidad para estimular la competencia.

<T5> - Posición dominante en el mercado único europeo.

Dimensión geográfica

622. A la hora de analizar un asunto de acuerdos entre empresas, uno de los principales problemas que se plantea es la delimitación y definición del mercado afectado, tanto desde el punto de vista del producto como de la dimensión geográfica. La definición del mercado desde el punto de vista geográfico es tanto más importante si se tiene en cuenta el proceso de integración económica de los mercados europeos, que comenzó con el Acta Única en 1987, y que ha alcanzado su momento culminante el 1 de enero de 1993. Los objetivos del estudio son, por un lado, determinar la dimensión geográfica en casos de posición dominante en el mercado de acuerdo con la política de competencia de la Comunidad Europea y, por otro, establecer unas directrices de análisis de la dimensión geográfica a la hora de aplicar esta política. Por lo tanto, se trata de definir unos criterios a utilizar en la práctica para examinar los asuntos en relación con los artículos 85 y 86 del Tratado, así como con el Reglamento de control de operaciones de concentración entre empresas.

623. El estudio propone un nuevo enfoque a la hora de analizar

- a) asuntos de abuso de posición dominante (artículo 86) y asuntos, en relación con el artículo 85, de concentración o de restricción colectiva de la competencia en el pasado;
- b) asuntos de acuerdos vultos a notificar (artículo 85);
- c) aplicación del Reglamento de control de operaciones de concentración.

624. El estudio define y analiza la importancia que revisten una serie de factores a la hora de definir el marco geográfico. El estudio propone un orden en el análisis de estos factores. Así, deben tenerse en cuenta, por este orden,

1. La definición del mercado en términos de sustitución de la demanda.
2. Análisis de precios como reflejo directo de la interdependencia en el mercado.
3. Consideración de la potencial de competencia.
4. Efectos de la legislación del mercado único sobre los obstáculos al comercio y las barreras que impiden el acceso a mercados geográficamente segmentados.
- 5 Barreras no comprendidas bajo el efecto directo de la legislación del mercado único.

<T4> §3. Resumen de estudios no publicados<T5> - Guía de procedimiento en el ámbito de las ayudas estatales

625. La Guía establece unas normas de procedimientos que permitirán a la Comisión tratar las ayudas estatales de una forma simple y comprensible para gobiernos, empresas y profesionales del ámbito jurídico. La Guía ofrece amplias referencias de las fuentes que informan estas normas: sentencias del Tribunal Europeo de Justicia, comunicaciones de la Comisión de las Comunidades Europeas, etc. El estudio constituirá la base de un nuevo capítulo de carácter procesal en la nueva edición de la Legislación de competencia de las Comunidades Europeas, Volumen II, normas sobre ayudas estatales, que se publicará en 1993.

Los capítulos de la Guía tratan de los siguientes aspectos:

1. Notificación: alcance de la obligación de notificación, prohibición de concesión de ayudas sin autorización de la Comisión, plazo dentro del cual la Comisión debe decidir sobre un asunto, condiciones para la autorización de una ayuda sin necesidad del procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado CEE;
2. Investigaciones formales de acuerdo con el apartado 2 del artículo 93: procedimiento, garantías legales, derechos de los Estados miembros y partes interesadas, decisión definitiva y cierre del procedimiento del apartado 2 del artículo 93;
3. Ayudas no notificadas: definición de "ayuda no notificada", competencias de la Comisión -incluido el reconocimiento de excepciones-, orden de reembolso y cobro de intereses;
4. Ayudas vigentes: definición de "ayuda vigente", propuesta de "medidas apropiadas", utilización subsiguiente del procedimiento del apartado 2 del artículo 93;

5. Finalmente, la Guía incluye un artículo sobre denuncias, publicación de las decisiones por parte de la Comisión, revisión de las decisiones de la Comisión ante el Tribunal de Justicia (tipos de decisión susceptibles de apelación, legitimación, límites de tiempo), y obligación de los Estados miembros de facilitar información tras la aprobación de un régimen de ayudas por parte de la Comisión.

A juicio de la Comisión, la Guía servirá para aclarar el panorama de las normas y prácticas que rigen un ámbito cada vez más importante y conflictivo.

- Estudio sobre la Base de Datos del Acero (BDA)

626. La Comisión está examinando las operaciones de concentración en el sector siderúrgico, tanto a nivel de producción como de distribución.

627. La información de la Comisión sobre las empresas del sector CECA procede de los cuestionarios CECA recibidos por Eurostat y por la Dirección General de Crédito e Inversiones; en ellos se incluyen cifras de producción, pedidos, capacidades e inversiones. Por otra parte, la Dirección General de Competencia dispone de información sobre la participación de los grupos financieros en empresas siderúrgicas.

628. Dentro del proyecto BDA, consistente en la recopilación de una información completa y coherente en la Base de Datos del Acero, era necesario determinar las funciones que debía poseer la base para responder a las necesidades de aplicación de las normas de competencia al Tratado CECA.

629. Los aspectos de la BDA de más interés para la aplicación de las normas de competencia son los siguientes:

- la unidad de información de la BDA es la fábrica. La gestión de los vínculos directos o indirectos entre grupos, sociedades y fábricas, con su participación respectiva, así como la definición del ámbito de control, son dos funciones integrables en la base;

- las cifras de los cuestionarios CECA, cuya unidad de registro es la fábrica, están desglosadas tanto por sociedades como por grupos, países (o Europa en su conjunto), y tanto en forma de agregación permanente como dinámica de los datos de base;
- La cuantificación de la cuota de mercado real o hipotética de los diferentes grupos que participan en una operación de concentración está siendo integrada entre las opciones de los cuadros de estudio.

Después de unas pruebas, la BDA fue modificada para incluir nuevas funciones que permitan la visualización de la estructura de los grupos siderúrgicos y el cálculo del volumen producido por un determinado grupo (lo que permite, entre otras cosas, determinar si la operación puede ser eximida de la obligación de autorización previa), así como el porcentaje de dicho volumen correspondiente a un país, grupo de países o la Comunidad.

<T5> - Estudio del mercado de la construcción naval en 1992

630. El objetivo del estudio es comparar las estructuras de costes de los astilleros comunitarios más competitivos con los precios del mercado mundial (con un especial hincapié en los segmentos de mercado en los que los astilleros comunitarios siguen siendo más competitivos). Los resultados del estudio permitirán a la Comisión conocer la diferencia de precios y costes imperantes con el fin de determinar el límite máximo de ayudas a la construcción naval con arreglo a la Séptima Directiva del Consejo, que debe revisarse al menos cada doce meses.

631. Como en años anteriores, el estudio, realizado con una colaboración estrecha del sector, se centra en los tipos de buques más comúnmente construidos en la Comunidad y en los que los astilleros comunitarios compiten de forma más directa con los productores internacionales. El estudio de este año abarcaba 11 tipos de buques, y en él han participado 22 astilleros comunitarios, que han facilitado sus cifras de costes correspondientes. Los precios del mercado mundial han sido calculados sobre la base de datos recogidos de numerosas fuentes.

632. La conclusión del estudio es que la diferencia de precios y costes ha aumentado considerablemente en relación con el año pasado. Sin embargo, de acuerdo con el consultor, las diferencias de inflación en el mundo y las fluctuaciones actuales han tenido mucho que ver en el aparente deterioro de la competitividad de los astilleros comunitarios.

<T5> - Estudio de seguimiento del plan de reestructuración
de astilleros en España

633. Como establece el artículo 9 de la Séptima Directiva del Consejo sobre ayudas a la construcción naval, un consultor independiente, designado conjuntamente por la Comisión y el Gobierno español, ha venido presentando unos informes semestrales sobre la aplicación del plan de reestructuración del sector español de la construcción naval en el periodo 1991-1992.

634. En octubre se presentó un informe que abarcaba los primeros seis meses de 1992; en él se ponía en duda que el sector pudiera alcanzar el nivel de competitividad previsto. El artículo 9 establece que, en tal caso, el Gobierno español debe tomar medidas suplementarias para garantizar la reestructuración del sector. Estas medidas deben ser aceptadas por la Comisión si considera que pueden rectificar la situación. El Gobierno español debe presentar sus propuestas en breve plazo.

<T5> Estudios sobre el plan de reestructuración de las empresas
españolas Corporación de la Siderurgia Integral (CSI) y Sidenor

635 Se han llevado a cabo tres estudios relativos a la reestructuración del sector siderúrgico español:

- un estudio realizado por un consultor independiente designado conjuntamente por el Gobierno español y la Comisión cuyo objetivo es calcular la viabilidad del plan de reestructuración propuesto por la empresa española Corporación de la Siderurgia Integral (CSI), que engloba Altos Hornos de Vizcaya y Ensidesa;

- un estudio realizado por un consultor independiente designado conjuntamente por el Gobierno español y la Comisión en el que se evalúa la viabilidad del plan de reestructuración propuesto por la empresa española de aceros especiales Sidenor, en el que están comprendidos Acenor y Foarsa;

- un estudio realizado en nombre de la Comisión por un consultor independiente con el fin de examinar posibles alternativas al plan CSI.

El objetivo de los estudios era facilitar a la Comisión una información que le permitiera decidir sobre una recomendación al Consejo en torno a la aprobación de las ayudas de los planes de reestructuración autorizados de acuerdo con el artículo 95 del Tratado CECA.

Basándose en los resultados de los estudios, la Comisión concluyó que el plan CSI era viable, pero que había que modificar la relación entre la intensidad de la ayuda y la magnitud de la reestructuración. La Comisión estimó también que el plan Sidenor era también viable, y decidió proponer que se autorizaran las ayudas bajo ciertas condiciones.

Las conclusiones de la Comisión fueron presentadas al Consejo de Ministros de Industria en su reunión del 24 de noviembre. El Consejo no llegó a un acuerdo respecto a las propuestas españolas, por lo que se pospuso su debate con vistas al mantenimiento de contactos bilaterales.

<T3> C. Nota estadística sobre las operaciones de concentración notificadas con arreglo al Reglamento (CEE) no 4064/89 del Consejo

<T4> §1. Introducción

636. El Reglamento CEE no 4064/89 del Consejo, relativo al control de las operaciones de concentración entre empresas, entró en vigor en septiembre de 1990. El Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia ofrecía una breve estadística de los asuntos analizados en 1991. El objetivo de la presente sección es facilitar un análisis estadístico más detallado de todos los asuntos examinados en la aplicación del Reglamento hasta septiembre de 1992.

637. De acuerdo con el Reglamento, sólo deben notificarse a la Comisión las operaciones de concentración de una determinada envergadura, esto es, los casos en los que el volumen de negocios en todo el mundo, de todas las empresas afectadas supere una vez agregado y combinado, 5 000 millones de ecus, o cuando el volumen de negocios agregado de cada una de ellas supere, en la Comunidad, 250 millones de ecus, sin que más de dos tercios de dicha cifra procedan de un único Estado miembro. Este criterio estricto ha limitado el número de casos examinado por la Comisión a unos cincuenta anuales.

638. Los cuadros que se presentan más adelante ofrecen una descripción estadística de los asuntos tratados hasta el momento con arreglo al Reglamento, así como de la decisión tomada. Los asuntos han sido clasificados según el tipo de concentración, su dimensión geográfica, los sectores económicos implicados y la nacionalidad de las empresas.

639. Se han excluido de la relación los asuntos oficialmente notificados a la Comisión pero no incluidos en el ámbito de aplicación del Reglamento. También se han excluido las notificaciones anuladas o retiradas.

640. Los asuntos han sido agrupados en dos periodos de tiempo (1990-1991 y 1991-1992). Cada grupo incluye las notificaciones realizadas o las decisiones tomadas de septiembre a septiembre. Esta clasificación, determinada por la fecha de entrada en vigor del Reglamento, no coincide exactamente con los periodos utilizados en la parte A del presente Anexo.

<T4> §2. Tipo de operación y dimensión geográfica
 de la concentración (Cuadro 1)

641. El cuadro 1 presenta las operaciones que tuvieron lugar en 1990-1991 y en 1991-1992, clasificadas por tipo de operación y dimensión geográfica. De acuerdo con este último criterio, se han establecido cuatro grupos: acuerdos nacionales, que afectan a dos o más empresas del mismo país (no necesariamente un Estado miembro), acuerdos de dimensión comunitaria, que afectan a empresas de al menos dos Estados miembros diferentes, acuerdos entre al menos una empresa de un Estado miembro y una empresa de un Estado no comunitario, y acuerdos extracomunitarios, en los que participan empresas de al menos dos Estados no comunitarios, sin participación de empresas de los Estados miembros.

642. En el cuadro 1 los asuntos se han agrupado en seis tipos distintos de concentración. La denominación "empresas en participación" se refiere siempre a empresas de participación de carácter concentrativo, es decir, que no dan lugar a una coordinación del comportamiento de las partes desde el punto de vista de la competencia. La denominación "fusiones" sólo incluye los "casos puros" de fusión, en los que al menos dos empresas independientes se funden en una sola, sin dejar entidad residual alguna de sus anteriores componentes. Las "adquisiciones mayoritarias" abarcan los asuntos en los que una o más empresas adquieren valores o activos mediante contrato o por algún otro medio, pasando así a ejercer un control directo o indirecto de la totalidad o de parte de una o varias empresas. Sin embargo, los asuntos en los que la adquisición tiene lugar mediante oferta pública por los valores de la empresa adquirida han sido excluidos de este grupo. Los casos de oferta pública se han dividido entre aquellos en los que la empresa adquirida se opuso a la oferta y aquellos en los que ésta había sido concertada. La denominación "otros" incluye un acuerdo de intercambio de acciones en 1990-1991 y una operación de desconcentración en 1991-1992.

643. En el primer año de vigencia del Reglamento, los acuerdos comunitarios fueron los más frecuentes (38% del total), aunque seguidos de cerca por los acuerdos mixtos entre empresas comunitarias y no comunitarias (34%). Ahora

bien, este orden se invirtió el año pasado (33% y 35%, respectivamente). Los acuerdos entre empresas de la misma nacionalidad y las operaciones de concentración entre empresas de países no comunitarios fueron menos numerosos; su porcentaje, relativamente apreciable, ha permanecido constante en relación con el número total de operaciones notificadas en ambos años (17% y 14%, respectivamente, en 1991-1992).

644. Las adquisiciones de participación mayoritaria y las empresas en participación de carácter concentrativo fueron, con gran diferencia, los tipos de operación más frecuentes en 1990-1991 y 1991-1992. El número de empresas en participación de carácter concentrativo notificadas en 1991-1992 fue especialmente elevado. Por su lado, el número de adquisiciones de participación mayoritaria descendió en el segundo año de vigencia del Reglamento. Los asuntos de "fusiones puras" se redujeron al nivel mínimo. Es sorprendente que dos de cada tres asuntos de este tipo afectaran, en estos dos años, únicamente a empresas extranjeras.

<T4> §3. Sectores económicos afectados por las operaciones (Cuadro 2)

645. Los asuntos notificados han sido clasificados por sectores de actividad económica de acuerdo con el código NACE. Este desglose sectorial queda completado con otro basado en la dimensión geográfica de la concentración.

646. Como muestra el cuadro 2, aunque la mayoría de las operaciones de concentración notificadas se han desarrollado en sectores industriales (61%), un número significativo de asuntos ha tenido lugar en sectores tales como el transporte, el comercio y los servicios financieros (11% cada uno)⁽¹⁾.

647. En 1990-1991, las categorías generales 2 y 3 del código NACE englobaron aproximadamente el 50% de los asuntos. Dentro de los grupos de dos cifras del código NACE, el sector 34 (fabricación de vehículos de motor) fue el que más veces se repitió, con cuatro asuntos en 1990-1991 (8%). Tres de ellos afectaron a empresas de dentro y fuera de la Comunidad. Las nacionalidades de las empresas fueron, en estos casos, Francia, Japón, Alemania y Suecia.

648. En 1990-1991 hubo varios subsectores de dos cifras en los que tuvieron lugar tres operaciones. Fueron los sectores del refino, maquinaria y equipamiento, material de oficina y ordenadores, material eléctrico y actividades informáticas.

649. En 1991-1992, los sectores industriales se mantenían en cabeza (57%), aunque seguidos de cerca por los servicios financieros (21%). Se llevaron a cabo seis operaciones en el sector químico y cinco en el de los vehículos de motor. Las industrias de productos alimenticios y bebidas registraron cuatro operaciones. También se registraron cuatro operaciones en el sector de los seguros y fondos de pensión, y tres en el de la intermediación financiera.

(1) Los porcentajes mencionados corresponden a 1990-1991.

<T4> §4. Operaciones según nacionalidad de las empresas

650. El cuadro 3 expone los datos relativos a la nacionalidad de las empresas implicadas en las operaciones. Como en un mismo acuerdo pueden participar dos o más empresas de un mismo país o de diferentes países, la información puede presentarse de diferentes maneras. En el cuadro 3 se muestra la frecuencia con que han aparecido las diferentes "parejas" o combinaciones de nacionalidades. El lado superior derecho del cuadro muestra los datos correspondientes a 1990-1991, y el inferior izquierdo, los correspondientes a 1991-1992. La diagonal del cuadro indica la frecuencia con que dos empresas de la misma nacionalidad participan en un determinado acuerdo (separadamente o con otras empresas), separándose con una barra "\" las cifras de 1990-1991 (a la derecha) de las de 1991-1992 (a la izquierda).

651. La última columna del cuadro precisa la frecuencia con que una empresa de una determinada nacionalidad ha participado en un acuerdo en 1990-1991. Por ejemplo, si dos empresas de la misma nacionalidad se han fusionado en dicho año, sin que se hayan registrado otras operaciones en las que hubieran participado empresas de la misma nacionalidad, la frecuencia de dicho país sería igual a dos. La última fila del cuadro ofrece dicho total respecto al año 1991-1992.

652. En el cuadro puede apreciarse que las empresas francesas fueron, con diferencia, las más activas en el periodo 1990-1991, con 32 operaciones en las que participaba al menos una empresa francesa. Estas operaciones de concentración no estuvieron centralizadas geográficamente: tuvieron lugar en cuatro Estados comunitarios distintos de Francia, así como en cuatro países no comunitarios. Aparte de Francia, otros tres países registran aproximadamente la misma frecuencia en el número de acuerdos; es interesante señalar que uno de ellos no es comunitario: Alemania (18), Estados Unidos (17) y el Reino Unido (16).

653. Esto parece indicar que el Reglamento ha tenido un impacto importante, no sólo entre empresas europeas, sino entre grandes multinacionales de origen no europeo.

654. Este alto grado de internacionalización de las actividades comprendidas en el ámbito del Reglamento continuó en 1991-1992, aunque este periodo registró un número menor de operaciones de concentración por nacionalidades.

Por ejemplo, en este segundo año hubo más asuntos en los que participaban empresas suecas que italianas. Hay que señalar también la gran diversidad de países afectados por la aplicación del Reglamento.

655. También es interesante señalar que, en 1991-1992, el número de casos en los que participaban empresas francesas era similar al de otros grandes Estados miembros. Finalmente, en 1991-1992 no hubo operaciones en las que participaran empresas japonesas. Este hecho, unido a las cifras correspondientes a 1990-1991 (5 asuntos), parece demostrar que la estrategia de las empresas japonesas ha sido muy diferente a la de, por ejemplo, las americanas o las suecas.

656. Haciendo un análisis por parejas o combinaciones binarias, hay que mencionar la alta frecuencia de intervenciones de una empresa francesa y una alemana (seis en 1990-1991 y cinco en 1991-1992). En este último periodo hay que subrayar también el número de veces en que dos empresas de la misma nacionalidad participan en el mismo acuerdo, especialmente en los casos de Alemania y el Reino Unido.

<T4>

§5. Análisis estadístico de las decisiones

657. La mayoría de los asuntos notificados con arreglo al Reglamento no llegaron a la segunda fase del procedimiento. En 1990-1991, 43 de los 47 casos notificados con arreglo al Reglamento fueron declarados compatibles con el mercado común en la primera fase de la investigación. En 1991-1992, la cifra aumentó a 54 de 57 casos.

658. Los cuatro asuntos que llegaron a la segunda fase de la investigación en el periodo 1990-1991 fueron aprobados posteriormente, ya que se decidió que no obstaculizaban significativamente la competencia efectiva en el mercado común. Sin embargo, en tres de los casos, la Comisión impuso unas condiciones a las empresas afectadas para garantizar que el acuerdo no restringiera la competencia en el mercado común o en una parte significativa del mismo. En ninguna de las tres operaciones autorizadas con condiciones participaban empresas de los Estados miembros, y en la operación autorizada sin condiciones todas las compañías eran extracomunitarias (Suecia y Suiza). Los sectores implicados fueron los de la maquinaria, material eléctrico y de radio, televisión y equipo de comunicaciones.

659. En 1991-1992, el porcentaje de casos que alcanzó la segunda fase del procedimiento fue menor, y sólo en uno de ellos declaró la Comisión que la operación era incompatible con el mercado común. Se trataba de la propuesta de adquisición del fabricante canadiense de aeronaves De Havilland por la empresa francesa Aerospatiale y la italiana Alenia.

En dicho año, dos autorizaciones de operaciones de concentración se sometieron a condiciones. Contrariamente al año anterior, dichas operaciones no fueron adquisiciones ni empresas de participación, sino una oferta concertada y otra hostil.

Para el análisis jurídico de todas estas decisiones, véase el Vigésimo primer Informe sobre la política de competencia y el capítulo I.C. de la segunda parte del presente Informe.

Cuadro 1 Operaciones según tipo de operación y dimensión geográfica

Tipo de concentración	1990/1991					1991/1992				
	A	B	C	D	Total	A	B	C	D	Total
Adquisición de participación mayoritaria	5	11	8	2	26	6	6	9	1	22
Oferta pública concertada	0	0	1	1	2	0	2	1	0	3
Oferta pública hostil	0	0	1	1	2	0	0	1	0	1
Empresa de participación/Control	2	7	5	1	15	3	10	9	6	28
Fusión	0	0	0	1	1	1	0	0	1	2
Otros	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1
Total	7	18	16	6	47	10	19	20	8	57

A= Nacional

B= Comunitaria

C= Comunitaria + no comunitaria

D= Extracomunitaria

Fuente: Base de datos MTF.

Cuadro 2 Operaciones según sector económico y dimensión geográfica

Código NACE	1990/1991					1991/1992				
	A	B	C	D	Total	A	B	C	D	Total
1. Alimentación, industria textil y de la confección	2	1	2	0	5	0	2	1	1	4
2. Madera, papel, refino de productos químicos, metal y maquinaria	3	6	1	1	11	3	5	7	3	18
3. Equipamiento y suministros eléctricos y del transporte	2	3	6	2	13	2	2	5	2	11
4. Suministros públicos básicos y construcción	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1
5. Comercio al por mayor, hoteles y restaurantes	0	4	1	0	5	2	5	1	0	8
6. Transporte, servicios financieros	0	3	0	2	5	1	4	5	2	12
7. Actividades inmobiliarias, servicios informáticos y profesionales	0	0	5	0	5	1	1	1	0	3
8. Educación y sanidad pública	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Servicios prestados a la comunidad, servicios sociales y personales	0	0	1	1	2	0	0	0	0	0
Total	7	18	16	6	47	10	19	20	8	57

A= Nacional

B= Comunitaria

C= Comunitaria + no comunitaria

D= Extracomunitaria

Fuente: Base de datos MTF.

Cuadro 3 Operaciones según nacionalidad de las empresas
 (1990/1991, a la derecha de la diagonal; 1991/1992, a la izquierda de la misma)

91-2\90-1

	B	DK	D	E	F	Gr	Irl	I	L	NI	P	UK	Can	Fin	Jap	Sue	USA	Sui	Au1	Austr1	SAf	Hok	Vir	Kuw	Total 90/91	
B	\									1															1	
DK		\																								0
D		1	6\3		6							2					2	2								18
E				2\1	3							1														6
F	2		5	1	2\4				3			4	1		1	2	4									32
Gr						\																				0
Irl							\																			0
I			1	1	2			1\1			1			1												7
L					1				\																	0
NI			2		1					\							1									3
P				1						1	\															0
UK	1		2	2	2			2				5\2		1			4									16
Can			1		2					1			\													2
Fin														\												1
Jap															0\1		2									5
Sue			2		1					1		3	1			0\1	1									3
USA			2		2			2				4					3\2									17
Sui					1							1				1		1\1								5
Austr1			1		1					1			1			1			\							0
Aus																				\						0
SAf					1							1									\					0
Hok												1									1	\				0
Vir								1									1						\			0
Kuw					1																			\		0
Total	3	1	29	10	26	0	0	11	1	7	2	29	6	0	0	16	17	5	5	1	3	1	2	1		

Fuente: Base de datos MTF

Cuadro 4

Desglose de decisiones definitivas en procedimientos iniciados de acuerdo con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento 4064/89 del Consejo

	1990/1991			1991/1992		
	Decisiones apart. 2 art. 8		Decisiones apart. 3 art. 8	Decisiones apart. 2 art. 8		Decisiones apart. 3 art. 8
	Con cond.	Sin cond.		Con cond.	Sin cond.	
Número de asuntos	3	1	0	2	0	1
Tipo de operación	Adq. may. (2) EP/control (1)	Adq. may.	-	Of. concertada Of. hostil	-	Adq. may.
Dimensión geográfica	Nac. (1) Com. (2)	Extracom	-	Comunitaria (1) Com./no com.(1)	-	Com./no com.(1)
código NACE	31 (2) 32 (1)	29	-	15 55	-	35
Nacionalidad de las empresas	F/I (2) D/D	Sue/Sui	-	B/F F/Sui	-	Can/F/It

Código NACE

- 15 Industrias de productos alimenticios y bebidas
- 29 Fabricación de máquinas, equipo y material mecánico N.C.O.P.
- 31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico N.C.O.P.
- 32 Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones
- 35 Fabricación de otro material de transporte
- 55 Hoteles y restaurantes

Fuente: Base de datos MTF

COM(93) 162 final

DOCUMENTOS**ES****08**

N° de catálogo : CB-CO-93-185-ES-C

ISBN 92-77-54809-6

Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas
L-2985 Luxemburgo