

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

- * Reglamento (CE) nº 386/96 de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 220/91 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1360/78 del Consejo relativo a las agrupaciones de productores y sus uniones 1
- * Reglamento (CE) nº 387/96 de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se modifican los Reglamentos (CEE) nº 2698/93 y (CE) nº 1590/94 y se fijan las cantidades disponibles en el sector de la carne de porcino para el período comprendido entre el 1 de abril y 30 de junio de 1996, correspondientes a los contingentes arancelarios comunitarios establecidos en los Acuerdos Europeos, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 3066/95 del Consejo 4
- * Reglamento (CE) nº 388/96 de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se corrige el Reglamento (CE) nº 1600/95 por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen de importación y la apertura de contingentes arancelarios en el sector de la leche y de los productos lácteos 12
- Reglamento (CE) nº 389/96 de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se modifican las restituciones a la exportación en el sector de la carne de aves de corral 13
- Reglamento (CE) nº 390/96 de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se determinan en qué medida pueden admitirse las solicitudes de certificado de exportación en el sector de la carne de aves de corral 15
- Reglamento (CE) nº 391/96 de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se modifican los precios representativos y los derechos adicionales de importación de determinados productos del sector del azúcar 16
- Reglamento (CE) nº 392/96 de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas 18

Comisión

96/177/CE:

- * **Decisión de la Comisión, de 19 de julio de 1995, por la que se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE una operación de concentración (Caso n° IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution) ⁽¹⁾** 20

96/178/CECA:

- * **Decisión de la Comisión, de 18 de octubre de 1995, relativa a una ayuda de Estado del Estado federado de Baviera a la empresa siderúrgica CECA *Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH*, Sulzbach-Rosenberg ⁽¹⁾.....** 41

96/179/CE:

- * **Decisión de la Comisión, de 31 de octubre de 1995, por la que se insta al Gobierno alemán a que facilite toda la documentación, información y datos relativos a los nuevos proyectos de inversión del grupo Volkswagen en los nuevos Estados federados alemanes y a las ayudas que vayan a concederse (C 62/91 ex NN 75, 77, 78 y 79/91) ⁽¹⁾.....** 50

⁽¹⁾ Texto pertinente a los fines del EEE

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 386/96 DE LA COMISIÓN

de 1 de marzo de 1996

por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 220/91 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1360/78 del Consejo relativo a las agrupaciones de productores y sus uniones

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1360/78 del Consejo, de 19 de junio de 1978, relativo a las agrupaciones de productores y sus uniones⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, los guiones segundo y tercero del apartado 3 de su artículo 6,

Considerando que la letra a) del punto 2 del subtítulo C del Título V del Anexo I del Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia extiende a todo el territorio de Finlandia el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1360/78;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 220/91 de la Comisión⁽²⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1755/95⁽³⁾, establece las disposiciones de aplicación relativas a la actividad económica de las agrupaciones de productores y sus uniones; que es necesario completar esas disposiciones tras la extensión a Finlandia del ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1360/78;

Considerando que es preciso fijar unos umbrales mínimos de producción convencional y biológica, así como del número de miembros de las agrupaciones de productores para lograr una concentración suficiente de la oferta; que, a fin de garantizar la adecuada importancia económica de las uniones, parece oportuno fijar el número mínimo de miembros que deberán componerlas, así como una extensión territorial apropiada;

Considerando que la reducción temporal de la producción de una agrupación o unión como consecuencia de las

calamidades naturales no debe suponer la suspensión automática del reconocimiento de esa agrupación o unión por no poder alcanzar los umbrales mínimos de producción;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de estructuras agrarias y desarrollo rural,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El Reglamento (CEE) nº 220/91 quedará modificado como sigue:

1) En el artículo 2, se añadirá el apartado 4 siguiente:

«4. La reducción del volumen de producción de una agrupación o unión en un año concreto, motivada por calamidades naturales, no deberá llevar a la conclusión automática de que ya no reúne las condiciones para el reconocimiento fijadas en el apartado 1.

Se podrá aplicar un cálculo global del volumen de producción basado en la producción media de los tres años anteriores, el cual deberá ser comunicado previamente a la Comisión para que tenga en cuenta las calamidades naturales acaecidas a lo largo de un año que hayan afectado de manera significativa al volumen de producción de la agrupación, a fin de mantener el reconocimiento de las agrupaciones de productores de las zonas delimitadas por el Estado miembro como zonas afectadas por la catástrofe natural en cuestión.

Por lo que respecta al valor de los productos procedentes de los miembros utilizado para el cálculo del importe de la ayuda a la puesta en marcha prevista en la letra a) del apartado 2 del artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 1360/78, solamente se tomará en consideración la producción realmente puesta en el mercado.»

⁽¹⁾ DO nº L 166 de 23. 6. 1978, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 26 de 31. 1. 1991, p. 15.

⁽³⁾ DO nº L 170 de 20. 7. 1995, p. 7.

- 2) En el apartado 2 del artículo 3, se añade la letra i) siguiente:
- i) en el caso de Finlandia, las uniones deberán estar compuestas al menos por cinco agrupaciones de productores reconocidas y operar al menos en dos provincias. En este sentido Aland será considerada como una provincia. Por lo que respecta a la producción ecológica, las uniones deberán responder a las exigencias mínimas fijadas en el punto IX *bis* del Anexo en materia de superficie de producción, volumen de negocios, porcentaje del volumen de producción ecológica nacional, y número de agrupaciones de productores reconocidas.
- 3) En el Anexo: El cuadro IX, producción convencional, y el IX *bis*, producción ecológica, que figuran en el Anexo del presente Reglamento, se añaden a continuación del cuadro VIII, antes de las notas a pie de página.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el tercer día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 1 de marzo de 1996.

Por la Comisión
Franz FISCHLER
Miembro de la Comisión

ANEXO

•IX. Agrupaciones de productores de Finlandia (Producción convencional)

| Código NC | Designación de la mercancía | Agrupaciones de productores | |
|------------|--|---|---------------------------|
| | | Volumen de producción o volumen de negocios | Número mínimo de miembros |
| Capítulo 6 | Plantas vivas y productos de la floricultura (*) | 400 000 ecus | 5 |
| | Patatas frescas o refrigeradas (²): | | |
| 0701 90 90 | a) de consumo | 2 000 toneladas | 10 |
| 0701 90 59 | b) tempranas | 300 toneladas | 10 |
| 0701 90 51 | | | |
| ex 1214 | Heno | 500 toneladas | 15 |

IX bis. Agrupaciones de productores de Finlandia (Producción ecológica)

| Código NC | Designación de la mercancía | Agrupación de productores | | Uniones | | | |
|------------|-------------------------------------|---|---------------------------|------------------------------------|---|---|---------------------------|
| | | Volumen de producción o volumen de negocios | Número mínimo de miembros | Mínimo de superficie o equivalente | Volumen de negocios (en millones de ecus) | Porcentaje del volumen nacional de producción biológica (%) | Número mínimo de miembros |
| ex 0701 | Patatas frescas o refrigeradas (²): | | | | | | |
| 0701 90 90 | a) de consumo | 500 toneladas | 10 | 300 ha | 1 | 25 | 5 |
| 1001 a | Cereales | 200 toneladas | 20 | 1 000 ha | 0,4 | 10 | 5 |
| 1004 | | | | | | | |

REGLAMENTO (CE) Nº 387/96 DE LA COMISIÓN

de 1 de marzo de 1996

por el que se modifican los Reglamentos (CEE) nº 2698/93 y (CE) nº 1590/94 y se fijan las cantidades disponibles en el sector de la carne de porcino para el período comprendido entre el 1 de abril y 30 de junio de 1996, correspondientes a los contingentes arancelarios comunitarios establecidos en los Acuerdos Europeos, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 3066/95 del Consejo

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 3066/95 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, por el que se establecen determinadas concesiones en forma de contingentes arancelarios comunitarios para determinados productos agrícolas y se adaptan, con carácter autónomo y transitorio, determinadas concesiones agrícolas previstas en los Acuerdos Europeos con el fin de tener en cuenta el acuerdo sobre agricultura celebrado en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay (1), y, en particular, su artículo 8,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2759/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de porcino (2), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 3290/94 (3), y, en particular, su artículo 22,

Considerando que, mediante el Reglamento (CEE) nº 2698/93 de la Comisión, de 30 de septiembre de 1993, por el que se establecen las disposiciones de aplicación en el sector de la carne de porcino del régimen previsto en los Acuerdos interinos de asociación celebrados entre la Comunidad y Polonia, Hungría y la Antigua República Federativa Checa y Eslovaca (4), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2416/95 (5), y mediante el Reglamento (CE) nº 1590/94 de la Comisión, de 30 de junio de 1994, por el que se establecen las disposiciones de aplicación en el sector de la carne de porcino del régimen previsto en los Acuerdos interinos de asociación celebrados entre la Comunidad, por una parte, y Bulgaria y Rumanía, por otra (6), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2252/95 (7), se establecieron concesiones relativas a determinados productos del sector de la carne de porcino;

Considerando que se están llevando a cabo negociaciones con los países interesados para la celebración de protocolos adicionales a los acuerdos europeos; que los proto-

colos adicionales, llamados interinos, cubrirán exclusivamente los aspectos comerciales de los protocolos adicionales; que, no obstante, debido a plazos demasiado cortos, los protocolos adicionales interinos no pueden entrar en vigor el 1 de enero de 1996; que, por lo tanto, es conveniente adoptar, con carácter autónomo y transitorio, medidas de adaptación de las concesiones agrarias establecidas por los acuerdos europeos; que dichas medidas deben aplicarse del 1 de enero al 30 de junio de 1996;

Considerando que, para garantizar una distribución equitativa de las cantidades disponibles, conviene tener en cuenta, por una parte, las cantidades ya concedidas durante el primer trimestre de 1996 y las nuevas cantidades y, por otra, la Decisión 94/391/CE del Consejo (8), relativa al Acuerdo en forma de canje de notas entre la Comunidad Europea y Bulgaria, y la Decisión 94/392/CE del Consejo (9), relativa al Acuerdo en forma de canje de notas entre la Comunidad Europea y Rumanía;

Considerando que los certificados de importación por las cantidades disponibles correspondientes al período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de marzo de 1996 se expidieron ya sobre la base de los Reglamentos (CEE) nº 2698/93 y (CE) nº 1590/94; que conviene, por lo tanto, fijar las cantidades disponibles para el período comprendido entre el 1 de abril y el 30 de junio de 1996 teniendo en cuenta las cantidades concedidas y los contingentes establecidos para ese período; que, con el fin de garantizar una transición armoniosa a las nuevas disposiciones y que las cantidades importadas desde el 1 de enero de 1996, en el marco de los reglamentos anteriormente citados se acojan a la reducción del 20 % de los tipos de derechos de aduana, conviene prever la restitución de los importes pagados en exceso;

Considerando que, en virtud del Reglamento (CE) nº 3066/95, se concedieron nuevos contingentes arancelarios con un derecho de aduana fijo, correspondientes a los códigos NC 1501 00 19 y 1601 00 91; que, por consiguiente, es necesario incluir los productos correspondientes en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 2698/93;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del comité de gestión de la carne de porcino,

(1) DO nº L 328 de 30. 12. 1995, p. 31.

(2) DO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.

(3) DO nº L 349 de 31. 12. 1994, p. 105.

(4) DO nº L 245 de 1. 10. 1993, p. 80.

(5) DO nº L 248 de 14. 10. 1995, p. 28.

(6) DO nº L 167 de 1. 7. 1994, p. 16.

(7) DO nº L 230 de 27. 9. 1995, p. 12.

(8) DO nº L 178 de 12. 7. 1994, p. 69.

(9) DO nº L 178 de 12. 7. 1994, p. 75.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El párrafo primero del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 2698/93 se sustituirá por el texto siguiente:

«Toda importación en la Comunidad, efectuada al amparo del régimen establecido en los apartados 2 y 4 del artículo 14 de los Acuerdos interinos, de productos de los grupos 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 y 13, previstos en el Anexo I del presente Reglamento, estará sujeta a la presentación de un certificado de importación.»

Artículo 2

Los Anexos I y II del Reglamento (CEE) nº 2698/93 se sustituirán por el Anexo I y el Anexo II del presente Reglamento.

Artículo 3

El Anexo I del Reglamento (CE) nº 1590/94 se sustituirá por el Anexo III del presente Reglamento.

Artículo 4

Las cantidades disponibles de productos de los grupos 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 y 17, contempladas en el Anexo I de los Reglamentos (CEE) nº 2698/93 y (CE) nº 1590/94, correspondientes al período comprendido entre el 1 de abril y el 30 de junio de 1996, figuran en el Anexo IV del presente Reglamento.

Artículo 5

Se procederá a restituir a los agentes económicos afectados los importes abonados en exceso correspondientes a los productos de los grupos 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 y 17 e importados al amparo de los certificados utilizados a partir del 1 de enero de 1996.

Artículo 6

El presente Reglamento entrará en vigor el séptimo día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Será aplicable del 1 de enero al 30 de junio de 1996.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 1 de marzo de 1996.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

ANEXO I

ANEXO I

A. Productos originarios de la República de Hungría

(en toneladas)

| Número de grupo | Código NC | del 1 de enero al 30 de junio de 1996 | Tipo de derecho (¹) |
|-----------------|--|--|-------------------------------------|
| 1 | 1601 00 91 | 3 320 | 20 % |
| 2 | 1602 49 15 1602 49 19 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 30 1602 49 50 | 279 | 20 % |
| 3 | 0210 11 11 0210 12 11 0210 19 40 0210 19 51 | 750 | 20 % |
| 4 | 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59 | 15 085 | 20 % |
| H 1 | 1501 00 19 | 1 200 | 164 ecus/t |
| H 2 | 1601 00 91 | 250 | 1 759 ecus/t |

(¹) Porcentaje del derecho convencional.(²) Excluido el solomillo presentado solo.

B. Productos originarios de la República de Polonia

(en toneladas)

| Número de grupo | Código NC | del 1 de enero al 30 de junio de 1996 | Tipo de derecho (¹) |
|-----------------|--|--|-------------------------------------|
| 5 | 0210 11 11 0210 11 19 0210 11 31 0210 11 39 0210 12 11 0210 12 19 0210 19 10 0210 19 20 0210 19 30 0210 19 40 0210 19 51 0210 19 59 0210 19 60 0210 19 70 0210 19 81 0210 19 89 | 1 500 | 20 % |

(en toneladas)

| Número de grupo | Código NC | del 1 de enero al 30 de junio de 1996 | Tipo de derecho (¹) |
|-----------------|--|--|-------------------------------------|
| 6 | 1601 00 91 1601 00 99 | 1 125 | 20 % |
| 7 | 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50 | 4 800 | 20 % |
| 8 | 0103 92 19 | 700 | 20 % |
| 9 | 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59 | 4 900 | 20 % |

⁽¹⁾ Porcentaje del derecho convencional.⁽²⁾ Excluido el solomillo presentado solo.**C. Productos originarios de la República Checa***(en toneladas)*

| Número de grupo | Código NC | del 1 de enero al 30 de junio de 1996 | Tipo de derecho (¹) |
|-----------------|--|--|-------------------------------------|
| 10 | 0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59 | 2 135 | 20 % |
| 11 | 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 | 355 | 20 % |

⁽¹⁾ Porcentaje del derecho convencional.⁽²⁾ Excluido el solomillo presentado solo.

D. Productos originarios de la República Eslovaca

(en toneladas)

| Número de grupo | Código NC | del 1 de enero al 30 de junio de 1996 | Tipo de derecho (¹) |
|-----------------|--|--|-------------------------------------|
| 12 | 0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59 | 1 065 | 20 % |
| 13 | 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 | 105 | 20 % |

(¹) Porcentaje del derecho convencional.(²) Excluido el solomillo presentado solo.-.

ANEXO II

«ANEXO II

Aplicación del Reglamento (CE) n° 387/96

| | |
|--------------------------------------|------------------------------|
| COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS | DG VI/D/3 — Carne de porcino |
|--------------------------------------|------------------------------|

| | | |
|---|-------|---------|
| Solicitud de certificado de importación con derecho de aduana reducido: | Fecha | Período |
|---|-------|---------|

Estado miembro:

Solicitante:

Contacto:

Teléfono:

Fax:

| Número de grupo | Cantidad solicitada |
|-----------------|---------------------|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| H 1 | |
| H 2 | |
| 5 | |
| 6 | |
| 7 | |
| 8 | |
| 9 | |
| 10 | |
| 11 | |
| 12 | |
| 13* | |

ANEXO III

«ANEXO I

A. Productos originarios de Bulgaria

(en toneladas)

| Número de grupo | Código NC | del 1 de enero al 30 de junio de 1996 | tipo de derecho (¹) |
|-----------------|---|--|-------------------------------------|
| 14 | 0203 11 10 0203 29 55 (²) | 114,6 | 20 % |

(¹) Porcentaje del derecho convencional.(²) Excluido el solomillo presentado solo.

B. Productos originarios de Rumanía

(en toneladas)

| Número de grupo | Código NC | del 1 de enero al 30 de junio de 1996 | tipo de derecho (¹) |
|-----------------|--|--|-------------------------------------|
| 15 | 1601 00 91 1601 00 99 | 510 | 20 % |
| 16 | 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50 | 1 021,5 | 20 % |
| 17 | 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59 | 7 235 | 20 % |

(¹) Porcentaje del derecho convencional.(²) Excluido el solomillo presentado solo.

ANEXO IV

(en toneladas)

| Número de grupo | Cantidad total disponible del 1 de abril al 30 de junio de 1996 |
|---------------------------|---|
| HUNGRÍA | |
| 1 | 1 792,5 |
| 2 | 212,2 |
| 3 | 725 |
| 4 | 10 451 |
| H 1 | 1 200 |
| H 2 | 500 |
| POLONIA | |
| 5 | 1 500 |
| 6 | 941 |
| 7 | 4 451 |
| 8 | 700 |
| 9 | 4 900 |
| REPÚBLICA CHECA | |
| 10 | 2 135 |
| 11 | 355 |
| REPÚBLICA ESLOVACA | |
| 12 | 1 065 |
| 13 | 105 |
| BULGARIA | |
| 14 | 114,6 |
| RUMANÍA | |
| 15 | 510 |
| 16 | 960,1 |
| 17 | 7 235 |

REGLAMENTO (CE) Nº 388/96 DE LA COMISIÓN

de 1 de marzo de 1996

por el que se corrige el Reglamento (CE) nº 1600/95 por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen de importación y la apertura de contingentes arancelarios en el sector de la leche y de los productos lácteos

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 804/68 del Consejo, de 27 de junio de 1968, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la leche y de los productos lácteos ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2931/95 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 13 y los apartados 1 y 4 de su artículo 16,

Considerando que el Reglamento (CE) nº 1600/95 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 32/96 ⁽⁴⁾, establece en su artículo 15 que el período de validez de los certificados expirará como máximo el 30 de junio siguiente a la fecha de expedición; que la traducción de esta disposición a la lengua finesa contiene un error; que es necesario rectificarlo con efecto desde el 1 de julio de 1995;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de la leche y de los productos lácteos,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

(Únicamente concierne a la versión en lengua finesa)

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el día de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Será aplicable a partir del 1 de julio de 1995.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 1 de marzo de 1996.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 148 de 28. 6. 1968, p. 13.
⁽²⁾ DO nº L 307 de 20. 12. 1995, p. 10.
⁽³⁾ DO nº L 151 de 1. 7. 1995, p. 12.
⁽⁴⁾ DO nº L 8 de 11. 1. 1996, p. 16.

REGLAMENTO (CE) N° 389/96 DE LA COMISIÓN

de 1 de marzo de 1996

por el que se modifican las restituciones a la exportación en el sector de la carne de aves de corral

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2777/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de aves de corral⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2916/95⁽²⁾ y, en particular, la segunda frase del párrafo quinto del apartado 3 de su artículo 8,

Considerando que el Reglamento (CE) n° 273/96 de la Comisión⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 308/96⁽⁴⁾, ha fijado las restituciones aplicables a la exportación en el sector de la carne de aves de corral;

Considerando que la aplicación de los criterios indicados en el artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 2777/75 a los datos de que dispone la Comisión en la actualidad

conduce a modificar las restituciones a la exportación, actualmente en vigor, con arreglo al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se modifican, con arreglo al Anexo del presente Reglamento, las restituciones a la exportación de los productos contemplados en el apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 2777/75 modificado, fijadas por anticipado en el Anexo del Reglamento (CE) n° 273/96.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 4 de marzo de 1996.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 1 de marzo de 1996.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO n° L 282 de 1. 11. 1975, p. 77.

⁽²⁾ DO n° L 305 de 19. 12. 1995, p. 49.

⁽³⁾ DO n° L 36 de 14. 2. 1996, p. 18.

⁽⁴⁾ DO n° L 43 de 21. 2. 1996, p. 6.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se modifican las restituciones a la exportación en el sector de la carne de aves de corral

| Código del producto | Destino de las restituciones (1) | Importe de las restituciones (2) | Código del producto | Destino de las restituciones (1) | Importe de las restituciones (2) |
|---------------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| | | ecus/100 unidades | | | ecus/100 kg |
| 0105 11 11 000 | 01 | 1,60 | 0207 25 10 000 | 04 | 8,00 |
| 0105 11 19 000 | 01 | 1,60 | 0207 25 90 000 | 04 | 8,00 |
| 0105 11 91 000 | 01 | 1,60 | 0207 14 20 900 | 05 | 4,50 |
| 0105 11 99 000 | 01 | 1,60 | 0207 14 60 900 | 05 | 4,50 |
| | | ecus/100 kg | 0207 14 70 190 | 05 | 4,50 |
| 0207 12 10 900 | 02 | 30,00 | 0207 14 70 290 | 05 | 4,50 |
| | 03 | 8,00 | 0207 27 10 990 | 04 | 12,00 |
| 0207 12 90 190 | 02 | 33,00 | 0207 27 60 000 | 04 | 6,50 |
| | 03 | 8,00 | 0207 27 70 000 | 04 | 6,50 |

(1) Los destinos se identifican como sigue:

01 todos los destinos, a excepción de Estados Unidos de América,

02 Angola, Arabia Saudita, Kuwait, Bahrein, Qatar, Omán, Emiratos Árabes Unidos, Jordania, Yemen, Líbano, Irán, Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Rusia, Uzbekistán y Tayikistán,

03 todos los destinos, a excepción de Estados Unidos de América, Bulgaria, Polonia, Hungría, Rumanía, Eslovaquia y la República Checa y los destinos mencionados en los puntos 02,

04 todos los destinos, a excepción de Estados Unidos de América, Bulgaria, Polonia, Hungría, Rumanía, Eslovaquia y la República Checa,

05 todos los destinos, a excepción de Estados Unidos de América, Bulgaria, Polonia, Hungría, Rumanía, Eslovaquia, República Checa, Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Georgia, Kazajstán, Kirguizistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán, Ucrania, Lituania, Estonia y Letonia.

(2) Las restituciones por exportación a la República Federativa de Yugoslavia (Serbia y Montenegro) sólo podrán concederse dentro del cumplimiento de las condiciones establecidas en los Reglamentos (CEE) n° 990/93 modificado y (CE) n° 2815/95.

NB: Los códigos de productos, incluidas las notas a pie de página, se definen en el Reglamento (CEE) n° 3846/87 de la Comisión, modificado.

REGLAMENTO (CE) N° 390/96 DE LA COMISIÓN**de 1 de marzo de 1996****por el que se determinan en qué medida pueden admitirse las solicitudes de certificado de exportación en el sector de la carne de aves de corral**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1372/95 de la Comisión, de 16 de junio de 1995, por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen de certificados de exportación en el sector de la carne de aves de corral⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 180/96⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 3,

Considerando que el Reglamento (CE) n° 1372/95 establece medidas particulares en caso de que las solicitudes de certificado de exportación se refieran a cantidades o gastos que sobrepasen o puedan sobrepasar las cantidades de comercialización normal, habida cuenta de los límites a que se refiere el apartado 12 del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 2777/75 del Consejo⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2916/95 de la Comisión⁽⁴⁾, o los gastos correspondientes durante el período en cuestión;

Considerando que el mercado de determinados productos del sector de la carne de aves de corral se caracteriza por una serie de incertidumbres; que las restituciones aplicables en la actualidad a esos productos podrían dar lugar a la solicitud de certificados de exportación con fines especulativos; que la expedición de los certificados correspondientes a las cantidades solicitadas del 26 al 28 de febrero de 1996 puede dar lugar a un rebasamiento de las cantidades correspondientes a la comercialización normal de los productos en cuestión; que procede rechazar las solicitudes por las que no se hayan concedido aún los certifi-

cados de exportación de los productos en cuestión y fijar los coeficientes de aceptación que deben aplicarse a determinadas cantidades solicitadas,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Por lo que se refiere a las solicitudes de certificado de exportación presentadas en virtud del Reglamento (CE) n° 1372/95 en el sector de la carne de aves de corral:

- 1) las solicitudes presentadas del 26 al 28 de febrero de 1996 serán admitidas con un coeficiente de un 100 % para las categorías 5, 6 y 8 mencionadas en el Anexo I del citado Reglamento;
- 2) las solicitudes presentadas del 26 al 28 de febrero de 1996 serán admitidas con un coeficiente de un 54 % para las categorías 3 y 4 mencionadas en el Anexo I del citado Reglamento;
- 3) se desestimarán las solicitudes de certificado aún pendientes cuya expedición debía haberse producido a partir del 4 de marzo de 1996 para la categoría 7 mencionada en el Anexo I del citado Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 4 de marzo de 1996.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 1 de marzo de 1996.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO n° L 133 de 17. 6. 1995, p. 26.

⁽²⁾ DO n° L 25 de 1. 2. 1996, p. 27.

⁽³⁾ DO n° L 282 de 1. 11. 1975, p. 77.

⁽⁴⁾ DO n° L 305 de 19. 12. 1995, p. 49.

REGLAMENTO (CE) Nº 391/96 DE LA COMISIÓN

de 1 de marzo de 1996

por el que se modifican los precios representativos y los derechos adicionales de importación de determinados productos del sector del azúcar

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1785/81 del Consejo, de 30 de junio de 1981, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del azúcar ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1101/95 ⁽²⁾,

Visto el Reglamento (CE) nº 1423/95 de la Comisión, de 23 de junio de 1995, por el que se establecen las disposiciones de aplicación de los productos del sector del azúcar distintos de la melaza ⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 2528/95 ⁽⁴⁾, y, en particular, el párrafo segundo del apartado 2 de su artículo 1 y el apartado 1 de su artículo 3,

Considerando que en el Reglamento (CE) nº 1568/95 de la Comisión ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 379/96 ⁽⁶⁾, se establecen los importes de los precios representativos y los derechos adicionales aplicables a la importación de azúcar blanco, azúcar bruto y ciertos jarabes;

Considerando que la aplicación de las normas y modalidades recogidas en el Reglamento (CE) nº 1423/95, a los datos de que dispone actualmente la Comisión conduce a modificar con arreglo al Anexo del presente Reglamento los importes actualmente vigentes,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los precios representativos y los derechos adicionales aplicables a la importación de los productos mencionados en el artículo 1 del Reglamento (CE) nº 1423/95 quedarán fijados según se indica en el Anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 2 de marzo de 1996.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 1 de marzo de 1996.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ DO nº L 110 de 17. 5. 1995, p. 1.

⁽³⁾ DO nº L 141 de 24. 6. 1995, p. 16.

⁽⁴⁾ DO nº L 258 de 28. 10. 1995, p. 50.

⁽⁵⁾ DO nº L 150 de 1. 7. 1995, p. 36.

⁽⁶⁾ DO nº L 51 de 1. 3. 1996, p. 35.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se modifican los precios representativos y los derechos adicionales de importación de determinados productos del sector del azúcar blanco, del azúcar bruto y de algunos productos del Código NC 1702 90 99

(en ecus)

| Código NC | Importe del precio representativo por cada 100 kg netos del producto | Importe del derecho adicional por cada 100 kg netos del producto |
|---------------------------|--|--|
| 1701 11 10 ⁽¹⁾ | 24,14 | 4,23 |
| 1701 11 90 ⁽¹⁾ | 24,14 | 9,46 |
| 1701 12 10 ⁽¹⁾ | 24,14 | 4,04 |
| 1701 12 90 ⁽¹⁾ | 24,14 | 9,03 |
| 1701 91 00 ⁽²⁾ | 31,11 | 9,68 |
| 1701 99 10 ⁽²⁾ | 31,11 | 5,16 |
| 1701 99 90 ⁽²⁾ | 31,11 | 5,16 |
| 1702 90 99 ⁽³⁾ | 0,31 | 0,34 |

⁽¹⁾ Importe fijado para la calidad tipo que se define en el artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 431/68 del Consejo (DO nº L 89 de 10. 4. 1968, p. 3.), modificado.

⁽²⁾ Importe fijado para la calidad tipo que se define en el artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 793/72 del Consejo (DO nº L 94 de 21. 4. 1972, p. 1.).

⁽³⁾ Importe fijado por cada 1 % de contenido en sacarosa.

REGLAMENTO (CE) Nº 392/96 DE LA COMISIÓN**de 1 de marzo de 1996****por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 3223/94 de la Comisión, de 21 de diciembre de 1994, por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen de importación de frutas y hortalizas ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2933/95 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 1 de su artículo 4,

Visto el Reglamento (CEE) nº 3813/92 del Consejo, de 28 de diciembre de 1992, relativo a la unidad de cuenta y a los tipos de conversión aplicables en el marco de la Política Agrícola Común ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 150/95 ⁽⁴⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 3,

Considerando que el Reglamento (CE) nº 3223/94 establece, en aplicación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, los criterios para que la Comisión fije los valores a tanto alzado de

importación de terceros países correspondientes a los productos y períodos que se precisan en su Anexo;

Considerando que, en aplicación de los criterios antes indicados, los valores globales de importación deben fijarse en los niveles que figuran en el Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los valores globales de importación a que se refiere el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 3223/94 quedan fijados según se indica en el cuadro del Anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 2 de marzo de 1996.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 1 de marzo de 1996.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 337 de 24. 12. 1994, p. 66.

⁽²⁾ DO nº L 307 de 20. 12. 1995, p. 21.

⁽³⁾ DO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁴⁾ DO nº L 22 de 31. 1. 1995, p. 1.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 1 de marzo de 1996, por el que se establecen los valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas

| <i>(ecus/100 kg)</i> | | | <i>(ecus/100 kg)</i> | | |
|---------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Código NC | Código país tercero (¹) | Valor global de importación | Código NC | Código país tercero (¹) | Valor global de importación |
| 0702 00 15 | 052 | 43,7 | 0805 30 20 | 052 | 51,5 |
| | 060 | 80,2 | | 204 | 88,8 |
| | 064 | 59,6 | | 220 | 74,0 |
| | 066 | 41,7 | | 388 | 67,5 |
| | 068 | 62,3 | | 400 | 61,2 |
| | 204 | 84,5 | | 512 | 54,8 |
| | 208 | 44,0 | | 520 | 66,5 |
| | 212 | 83,1 | | 524 | 100,8 |
| | 624 | 161,5 | | 528 | 85,1 |
| | 999 | 73,4 | | 600 | 78,9 |
| 0707 00 15 | 052 | 125,6 | 624 | 61,0 | |
| | 053 | 156,2 | 999 | 71,8 | |
| | 060 | 61,0 | 0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59 | 052 | 64,0 |
| | 066 | 53,8 | | 064 | 78,6 |
| | 068 | 121,6 | | 388 | 105,8 |
| | 204 | 144,3 | | 400 | 73,2 |
| | 624 | 156,5 | | 404 | 69,3 |
| | 999 | 117,0 | | 508 | 68,4 |
| 0709 10 10 | 220 | 369,6 | | 512 | 87,7 |
| | 999 | 369,6 | | 524 | 57,4 |
| 0709 90 73 | 052 | 134,9 | 528 | 97,9 | |
| | 204 | 77,5 | 624 | 86,5 | |
| | 412 | 54,2 | 728 | 107,3 | |
| | 624 | 241,6 | 800 | 78,0 | |
| | 999 | 127,1 | 804 | 21,0 | |
| 0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09 | 052 | 46,4 | 0808 20 31 | 999 | 76,5 |
| | 204 | 41,1 | | 039 | 103,0 |
| | 208 | 58,0 | | 052 | 86,3 |
| | 212 | 47,7 | | 064 | 72,5 |
| | 220 | 47,1 | | 388 | 88,3 |
| | 388 | 40,5 | | 400 | 111,9 |
| | 400 | 42,2 | | 512 | 69,3 |
| | 436 | 41,6 | | 528 | 67,8 |
| | 448 | 36,4 | | 624 | 79,0 |
| | 600 | 75,3 | | 728 | 115,4 |
| | 624 | 49,4 | | 800 | 55,8 |
| | 999 | 47,8 | | 804 | 112,9 |
| | | | | 999 | 87,5 |

(¹) Nomenclatura de países fijada por el Reglamento (CE) nº 3079/94 de la Comisión (DO nº L 325 de 17. 12. 1994, p. 17). El código «999» significa «otros orígenes».

II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 19 de julio de 1995

por la que se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE una operación de concentración

(Caso nº IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution)

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(96/177/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 2367/90⁽²⁾ y, en particular, el apartado 3 de su artículo 8,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Vista la Decisión de la Comisión de 24 de marzo de 1995 de iniciar el procedimiento en el presente asunto,

Después de haber dado a las empresas afectadas la oportunidad de dar a conocer su opinión sobre las objeciones planteadas por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre operaciones de concentración⁽³⁾,

Considerando lo que sigue:

- (1) El presente procedimiento se refiere a la creación propuesta, por parte de Norsk Telekom AS («NT»), Tele Danmark A/S («TD») e Industrieförvaltnings AB Kinnevik («Kinnevik», de una empresa en participación con el nombre de Nordic Satellite Distribution.
- (2) Por Decisión de 13 de marzo de 1995, la Comisión ordenó la suspensión total de la operación de concentración, en virtud de lo dispuesto en el apar-

tado 2 del artículo 7 y en el apartado 2 del artículo 18 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (en lo sucesivo «el Reglamento sobre operaciones de concentración»), hasta que adoptase una decisión definitiva.

- (3) Por Decisión de 24 de marzo de 1995, la Comisión llegó a la conclusión de que la concentración notificada planteaba serias dudas por lo que respecta a su compatibilidad con el mercado común. La Comisión incoó, en consecuencia, un procedimiento en relación con este caso, en virtud de lo dispuesto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

I. PARTES

- (4) NT, TD y Kinnevik han creado una empresa en participación denominada Nordic Satellite Distribution («NSD») para la prestación de servicios de transmisión vía satélite y de distribución por redes de cable o de difusión domiciliaria directa de programas de televisión en la región nórdica (Dinamarca, Suecia, Noruega y Finlandia).
- (5) NT es una empresa noruega controlada por Telenor AS, que a su vez es propiedad del Estado noruego. Telenor AS es el principal proveedor de servicios telefónicos en Noruega y posee o arrienda capacidad de transpondedor de los satélites Thor, Intelsat y TV-Sat, situados en 1º oeste. NT es propietaria, a través de Telenor, de Avidi AS, una

⁽¹⁾ DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.

⁽³⁾ DO nº C 63 de 2. 3. 1996, p. 3.

importante red de distribución por cable en Noruega. Por último, NT presta también servicios de distribución domiciliaria directa de televisión en Noruega, Suecia y Finlandia, y en Dinamarca a través de su filial Telenor CTV.

(6) TD es el operador danés de telecomunicaciones, propiedad al 51 % del Estado danés. Opera bajo concesión de los derechos exclusivos de prestar servicios de telefonía vocal públicos y otros servicios afines en Dinamarca, así como de instalar y gestionar la infraestructura pública danesa de redes de telecomunicación. TD es propietaria de una red nacional de distribución de banda ancha denominada «Hybrid Network», que se utiliza habitualmente para la transmisión de señales de radio y televisión a las redes locales de distribución. Las filiales de cable de TD distribuyen cadenas de televisión a sus propias redes y a otras redes locales.

(7) Kinnevik es un grupo privado de empresas suecas que desarrolla sus actividades principalmente en los sectores forestal, agrícola, de materiales para envasado, de televisión y medios de comunicación y de telecomunicaciones. En estos últimos sectores, Kinnevik posee o controla empresas en los países escandinavos que actúan fundamentalmente en los siguientes ámbitos principales:

— emisión de televisión vía satélite (a abonados a la distribución domiciliaria directa y a la red de cable) de cadenas comerciales (TV 3, TV G, TV 6, Z-TV) y cadenas de televisión de pago (TV 1 000, Film Max y TV 1 000 Cinema),

— distribución de televisión vía satélite (a través de sus filiales Viasat Suecia, Viasat Noruega y Viasat Dinamarca),

— sistemas de acceso condicional,

— radiodifusión.

Además, Kinnevik posee una participación del 23 % en la cadena de televisión comercial TV 4 (cadena sueca) y [...] (1).

Por último, Kinnevik posee una participación del 37,4 % en Kabelvision AB, operador de televisión por cable en Suecia.

II. OPERACIÓN

(8) La operación consiste en la creación, por parte de NT, TD y Kinnevik, de la empresa en participación Nordic Satellite Distribution AS (NSD) que operará en el mercado del suministro de capacidad de transpondedor y en el de la transmisión y distribución de cadenas de televisión vía satélite al mercado nórdico.

(9) El objetivo de NSD estriba en conseguir una posición de satélite interesante desde el punto de vista de la transmisión de señales de televisión a los países nórdicos.

(10) NSD suministrará cadenas de televisión vía satélite a operadores de televisión por cable y directamente a los hogares.

(11) Se pretende que la distribución domiciliaria directa de cadenas de televisión vía satélite y a las redes de televisión por cable efectuada por NSD se efectúe a través de las empresas matrices de distribución Viasat y Telenor CTV y a través de las empresas matrices operadoras de televisión por cable.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA Y A EFECTOS DEL EEE

(12) NT, TD y Kinnevik cuentan con un volumen de negocios mundial conjunto de 5 260 millones de ecus. El volumen de negocios en la Comunidad de TD y Kinnevik es de más de 250 millones de ecus, de los cuales una cantidad inferior a las dos terceras partes se efectúa en un solo y único Estado miembro. Por consiguiente, la operación tiene dimensión comunitaria.

(13) Al mismo tiempo, dado que el volumen de negocios conjunto de las empresas afectadas en el territorio de los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) equivale a más del 25 % de su volumen de negocios total en el territorio del espacio económico europeo (EEE), la operación da lugar a cooperación de acuerdo con el artículo 58 y con el protocolo 24 del Acuerdo EEE.

IV. ESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA DEL SECTOR

(14) El proveedor de una cadena de televisión, ya sea ésta pública, financiada mediante publicidad, de pago reducido o de pago convencional, se denomina «organismo de radiodifusión».

(15) Si la transmisión de la cadena se efectúa vía satélite desde el estudio, las señales de televisión se envían a una estación de enlace ascendente. El enlace ascendente es el procedimiento por el que se envía una señal de televisión desde una estación terrestre a un satélite. Las señales de televisión pueden emitirse codificadas o sin codificar.

(16) Desde la estación de enlace ascendente, las señales de televisión se envían al satélite que las retransmite. Los satélites utilizados para televisión están situados en una órbita geoestacionaria, por lo que pueden mantener un haz constante sobre un territorio determinado. Cada satélite consta de varios transpondedores que son elementos situados en un satélite y utilizados para recibir y transmitir señales de televisión. El área geográfica en la que las señales de televisión transmitidas por un transpondedor pueden ser recibidas directamente en el hogar de los usuarios que disponen de un equipo

(1) En la versión de la presente Decisión destinada a la publicación se han omitido determinadas informaciones, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 17 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 relativo a la protección de secretos comerciales.

receptor estándar se denomina «huella». Por lo general, con la actual tecnología (analógica) cada transpondedor tendrá una capacidad para transmitir una cadena de televisión. Se espera que, gracias a la introducción de la tecnología digital, se incremente la capacidad de cada transpondedor entre cinco y diez veces.

- (17) La señal de televisión es recibida por una antena parabólica situada en tierra. Los receptores pueden ser: 1) hogares que reciben directamente la señal y que disponen (normalmente) de antenas parabólicas pequeñas; 2) operadores de televisión por cable que disponen de una o más antenas parabólicas de gran tamaño; y 3) operadores de antenas parabólicas colectivas (SMATV)⁽¹⁾.
- (18) La televisión de pago necesita una infraestructura técnica especial denominada «sistema de acceso condicional», necesario para garantizar que únicamente los espectadores autorizados, es decir, los abonados a unas cadenas codificadas concretas, pueden recibir las mismas. La televisión de pago es siempre codificada. En la zona nórdica todas las cadenas emitidas vía satélite están codificadas, al contrario de lo que sucede en otras zonas de Europa. En el momento de efectuar la codificación, se introduce junto con la señal de televisión un flujo de datos destinados al sistema de acceso condicional. Un sistema de acceso condicional consta fundamentalmente de: 1) un adaptador para descifrar (descodificador), 2) un sistema de gestión de abonados (SGA), 3) un sistema de autorización de abonados (SAA) y, por último, 4) un sistema de codificación.
- (19) Para recibir las señales codificadas de televisión, el usuario necesita un descodificador equipado con un elemento descifrador y con un procesador de seguridad. El descodificador descifra la imagen de televisión que está codificada cuando se transmite la señal de televisión.
- (20) El sistema de acceso condicional exige que se transmita, junto con la señal de televisión, un flujo de datos que contiene información sobre las cadenas o grupos de cadenas a las que se está abonado y sobre la autorización de los abonados para recibir los programas. Si se utiliza un sistema de cifrado abierto (véase más adelante), se entrega a cada espectador una tarjeta inteligente personal que se introduce en el descodificador para que pueda leer el flujo de datos recibido junto con la señal de televisión con objeto de determinar si su identidad está registrada. Si la tarjeta inteligente encuentra su «clave personal», el descodificador descifra la señal

de televisión y la dirige hacia el apartado de televisión.

- (21) El sistema de acceso condicional se basa en la utilización de un sistema de cifrado que cifra los mensajes. Un organismo de radiodifusión necesita un acuerdo con un proveedor que le conceda el derecho a codificar y descodificar las cadenas de televisión utilizando un sistema de cifrado concreto. Sin embargo, esto no es así por lo que a los operadores de televisión por cable se refiere, ya que éstos pueden desarrollar y utilizar su propio sistema de cifrado. Estos sistemas pueden ser cerrados o abiertos.
- (22) Los sistemas cerrados son aquellos en los que únicamente los organismos de radiodifusión que hayan firmado un acuerdo con el propietario del sistema pueden cifrar utilizando el mismo. Normalmente, dicho acuerdo incluye el derecho concedido a un operador concreto para administrar el SGA, evitando así que otros operadores utilicen el sistema. La utilización del sistema cerrado obliga al consumidor a adquirir o alquilar un descodificador especial con objeto de recibir las cadenas de televisión cifradas mediante dicho sistema. Esto quiere decir que los usuarios deben adquirir o alquilar un descodificador adicional si quieren recibir las cadenas de televisión cifradas mediante otro sistema.
- (23) Los sistemas abiertos son aquellos en los que los descodificadores pueden ser obtenidos de distintas fuentes y el consumidor puede, con un mismo descodificador, recibir cadenas de televisión cifradas mediante distintos sistemas abiertos gracias al uso de distintas tarjetas inteligentes. Por lo general, cualquier organismo de radiodifusión puede adquirir, por una módica, el derecho de usar el sistema abierto concedido por el propietario.
- (24) Casi todos los sistemas europeos de cifrado son de tipo cerrado, por ejemplo, Videocrypt (utilizado por BSkyB y Adult Channel en el Reino Unido y por Multichoice en más de treinta países europeos, incluyendo los países nórdicos) y Syster/Nagravision (utilizado por Canal+ en Francia y España, Première en Alemania y Austria y Teleclub en Suiza). Sin embargo, por lo general, en los países nórdicos se utilizan los sistemas de cifrado abiertos.
- (25) Además del descodificador y del acceso a un sistema de cifrado, es también necesario disponer de un sistema de gestión de abonados (SGA) y de un sistema de autorización de abonados (SAA). El SGA es un sistema informático encargado de gestionar la base de los abonados (facturación y recaudación de suscripciones, consultas telefónicas, estadísticas, etc.). El SAA es un programa informático que autoriza o impide a los abonados la recepción de las cadenas de televisión de pago. El control del SGA, que incluye información de gran importancia sobre los consumidores, sería especialmente para un organismo de televisión de pago o para un operador de televisión por cable. Cabe suponer que estos operadores se mostrarían muy reticentes a que un competidor se hiciese con su SGA.

(¹) El segmento de la SMATV está compuesto por entidades que reciben las señales de televisión mediante una antena parabólica central y que retransmiten la señal a una red menor. Por lo general los operadores de SMATV no disponen de un sistema que les permita gestionar una televisión de pago, y, de hacerlo, la gestión se efectúa dentro de la red y el pago de forma colectiva por parte de todos los residentes. Los operadores de SMATV raramente contratarán directamente con los organismos de radiodifusión, sino que serán, por lo general, clientes de operadores locales de cable

(26) La transmisión transparente significa que el cifrado se efectúa cuando se transmite la señal y la primera descodificación se efectúa en el hogar. En este momento, los hogares que reciben la distribución domiciliaria directa reciben una transmisión transparente. Esto no suele ser así con aquellos hogares conectados a redes de televisión por cable. Estas redes consisten en gran medida en varias unidades separadas de cable en cada una de las cuales existe una cabecera de cable que recibe la señal. Por lo general, los operadores de cable necesitan disponer de un descodificador para cada cabecera de cable y para cada cadena de televisión. Mediante la transmisión transparente, un hogar conectado a una red de televisión por cable recibe la señal directamente desde el satélite, con lo que el operador de televisión por cable puede ahorrarse un sistema de codificado y descodificado en cada centro distribuidor.

V. OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

CONTROL CONJUNTO

(27) NSD será propiedad, al 33,3 %, de NT, TD y Kinnevik, respectivamente. Su consejo de administración estará compuesto por cuatro administradores; cada una de las partes nombrará a uno de ellos y habrá además uno independiente que será nombrado por acuerdo entre las partes y que también será presidente del consejo.

(28) Según el apartado 2 del artículo 5 del Acuerdo de accionistas de NSD, las decisiones del consejo se adoptarán por mayoría, excepto las referentes a determinados temas que exigen ser adoptadas por unanimidad. Entre estos temas se incluyen:

[...]

(29) El presidente del consejo de administración [...].

(30) Como consecuencia de todo lo anterior, se puede concluir que NSD estará controlada conjuntamente por sus tres empresas matrices.

EMPRESA EN PARTICIPACIÓN AUTÓNOMA

(31) NSD desarrollará las principales actividades siguientes:

- negociar y firmar acuerdos con suministradores de programas (organismos de radiodifusión) para la distribución de cadenas de televisión vía satélite;
- conseguir una posición de satélite privilegiada (denominada por las partes «Nordic Hot Bird») para el mercado nórdico, mediante el arrendamiento de una capacidad de satélite en las posiciones orbitales de 1º oeste y 5º este;
- crear una estrategia de programas basada en un nuevo paquete de cadenas de televisión adaptado a los países nórdicos;

— distribuir dicho paquete vía satélite a los mercados de los países nórdicos de televisión por cable, antenas parabólicas colectivas (SMATV) y directamente a domicilio. Se incluye aquí la prestación de servicios de gestión de abonados, la distribución de tarjetas inteligentes y la gestión de un sistema de autorización de abonados;

— fomentar y aplicar un estándar de transmisión digital y un sistema conjunto de codificación para los países nórdicos destinado a la televisión por cable, las SMATV y la distribución domiciliaria directa;

— desarrollar nuevos productos y servicios relacionados con las actividades de la empresa. [... indicación de servicios que no serán provistos por NSD].

(32) NSD ha sido constituida con una duración indeterminada. Dispondrá del activo y del personal necesario para desempeñar su actividad con carácter duradero.

(33) Cuando comience a funcionar NSD, la propia empresa en participación será parte contratante de cualquiera de los nuevos contratos que se firmen con los organismos de radiodifusión. Todos los acuerdos de Viasat y Telenor CTV con organismos de radiodifusión se transferirán a NSD, siempre que dichos organismos lo autoricen.

(34) NSD suministrará capacidad de transpondedor vía satélite y servicios de red vía satélite subarrendados por parte de Telenor de otros operadores independientes de satélites a organismos de radiodifusión. Telenor posee y gestiona el satélite Thor, situado en 1º oeste, y ha reservado cierto número de transpondedores en el satélite Intelsat, situado en la misma posición orbital. Además, Telenor controla todos los transpondedores del satélite TV-Sat, también situado en la misma posición.

(35) Según el acuerdo de cooperación firmado entre Telenor y NSD, ambas empresas tendrán un derecho recíproco de prioridad sobre el arrendamiento y suministro de capacidad de transpondedor de satélite para la transmisión de programas de televisión [...]. De esta forma, NSD tendrá un derecho de prioridad:

— sobre el arrendamiento de capacidad de transpondedor de satélite y los servicios de red de satélite de Telenor;

— sobre la prestación de servicios de capacidad de satélite y de red de satélite a terceros que deseen emitir en los países nórdicos y que se habían puesto en contacto inicialmente con Telenor.

(36) Telenor cuenta con un derecho de prioridad para suministrar a NSD o a sus filiales toda la capacidad de transpondedor y servicios de red de satélite que necesiten. Si existiese un exceso de capacidad en los servicios de red de satélite arrendados por NSD, Telenor podrá utilizar esta capacidad [...].

- (37) Además, Kinnevik y TD han firmado acuerdos de arrendamiento con el operador de satélites sueco Nordiska Satelitaktiebolaget («NSAB») para el arrendamiento de [...] transpondedores situados en 5º este. En esta posición, NSAB posee el satélite Sirius y el Tele-X, que disponen cada uno de cinco transpondedores. [...] detalles sobre los acuerdos de arrendamiento de transpondedores y los derechos especiales de Kinnevik y TD con respecto a los satélites NSAB en 5º este].
- (38) NSD ofrecerá a los suministradores de programas un servicio integrado de transmisión vía satélite. El hecho de que NSD subarriende la capacidad de transpondedor de satélite y los servicios de red a Telenor o a TD/Kinnevik no es óbice para su plena actividad a este nivel, ya que NSD controlará la utilización de esta capacidad de transpondedor durante largo tiempo. Los contratos de arrendamiento de capacidad de transpondedor de satélite se firman, por lo general, por un largo período (entre siete y diez años), que coincide normalmente con la vida útil del propio satélite. Así, NSD podrá desarrollar su propia estrategia comercial con carácter duradero.
- (39) NSD desarrollará un nuevo paquete de cadenas de televisión que estarán especialmente adaptadas a los espectadores nórdicos en cuanto a programación e idioma se refiere.
- (40) Por lo que se refiere a la distribución domiciliar directa de cadenas de televisión, tal y como se ha señalado anteriormente, antes de crear NSD, tanto NT como Kinnevik ofrecían servicios de distribución de televisión en los países nórdicos. A partir de ahora NSD concederá a las empresas Viasat el derecho exclusivo a distribuir las cadenas de televisión de NSD directamente a los hogares y a las antenas parabólicas colectivas en Dinamarca y a los hogares y a las antenas parabólicas colectivas y a los hogares conectados al cable en Suecia. Viasat Suecia continuará siendo propiedad al 100 % de Kinnevik, pero Viasat Dinamarca será propiedad de Kinnevik y TD al 51 % y 49 % respectivamente. TD dispone de una opción condicional para adquirir un [...] % más del capital de Viasat Dinamarca en 1998.
- (41) En Noruega, NSD dispondrá, por el momento de dos representantes: Viasat Noruega (propiedad al 100 % de Kinnevik) y Telenor CTV. Se prevé [...].
- (42) En su calidad de distribuidor exclusivo de NSD, las empresas Viasat dispondrán de:
- el derecho y la obligación de distribuir las cadenas de televisión suministradas por NSD,
 - la posibilidad de distribuir otras cadenas de televisión previa autorización de NSD. En este caso, la única limitación [...].
- (43) El precio que deberán pagar los abonados a cada una de las cadenas incluidas en el paquete de NSD será decidido por [...]. Con arreglo a la estrategia de programas de NSD, sus distribuidores elaborarán cada año un presupuesto de comercialización, por cadena o por paquete de cadenas, que reflejará los acuerdos firmados entre NSD y el organismo de radiodifusión. Estos presupuestos deberán presentarse a NSD, que deberá aprobarlos, al igual que cualquier desviación de los mismos.
- (44) El hecho de que, tal y como se ha señalado anteriormente, los acuerdos de Viasat y Telenor CTV con organismos de radiodifusión van a ser transferidos a NSD a partir de su entrada en funcionamiento y que esta última negocie y participe en cualquier nuevo acuerdo demuestra que NSD asumirá todas las responsabilidades por lo que a la distribución se refiere. Aunque las empresas Viasat y Telenor CTV no serán propiedad de NSD (salvo por lo que se refiere a Viasat Finlandia), ejecutarán las decisiones estratégicas de NSD referentes a la distribución, con arreglo a [...] y presupuestos aprobados por NSD.
- (45) NSD suministrará y controlará su sistema de autorización de abonados (SAA). Viasat y Telenor CTV conservarán el sistema de gestión de abonados (SGA), por lo que suministrarán las tarjetas inteligentes a los clientes y se encargarán de la administración de las suscripciones y pagos, pero deberán pagar un canon mensual por cada tarjeta inteligente en concepto de los servicios de SAA prestados por NSD. NSD pretende también desarrollar un nuevo SAA para servicios digitales [...].
- (46) Por lo que se refiere a la distribución por cable, NT y los operadores de cable de TD serán nombrados representantes de NSD para la compra y venta de cadenas de televisión en el mercado de la televisión por cable y en parte del mercado SMATV. Esto significa que:
- NT y los operadores de cable de TD tendrán el derecho y la obligación de fomentar la venta de cadenas de televisión vía satélite suministradas por NSD dentro de sus áreas geográficas respectivas, pero NSD tendrá derecho a vender cualquier cadena a otros operadores de cable o de SMATV dentro de la misma área;
 - los dos operadores de cable podrán distribuir una cadena de televisión que no pueda suministrar NSD con el previo consentimiento de ésta;
 - NSD dispondrá [...].
- (47) Similarmente a lo acordado con Viasat, los acuerdos firmados por NT y por los operadores de cable de TD con organismos de radiodifusión se transferirán a NSD a partir de la entrada en funcionamiento de ésta y previa autorización de dichos organismos. Por consiguiente, NSD asumirá la plena responsabilidad del suministro de cadenas vía satélite a las redes de cable que sean propiedad de las partes.

- (48) A pesar de que NSD será una empresa relativamente pequeña en términos económicos, ya que sólo dará trabajo a [...] personas aproximadamente durante el primer año y a unas [...] en un plazo de dos o tres años, y que el valor de sus activos será de aproximadamente [...] millones de ecus, como consecuencia de todo lo antedicho cabe concluir que NSD dispondrá de todos los recursos necesarios para desarrollar todas las funciones ejecutadas normalmente por las empresas que operan en el sector, por lo que constituirá una empresa en participación autónoma.

ASPECTOS COOPERATIVOS

- (49) Las empresas matrices de NSD son actualmente competidores fundamentalmente en el nivel de distribución, ya que en el segmento de la distribución domiciliaria directa en Noruega, Dinamarca y Suecia, NT, a través de Telenor CTV, compite con las empresas Viasat de Kinnevik y, en algunas regiones, existe competencia entre Viasat y los operadores de cable de TD y NT.
- (50) En el mercado de la distribución domiciliaria directa, [...] Viasat [...] pasará a ser distribuidor exclusivo del paquete de cadenas de televisión de NSD en estos países. Entre tanto, la transferencia de todos los contratos de distribución a NSD y el derecho exclusivo a negociar nuevos contratos impide que las empresas matrices suministren servicios de distribución domiciliaria directa en sus propios países y que desarrollen una estrategia de distribución en beneficio de sus intereses individuales.
- (51) Los operadores de cable de las partes y Viasat continuarán su actividad en las mismas áreas pero actuarán todos como representantes de NSD ofreciendo, por lo general, el mismo paquete de cadenas de televisión vía satélite. Por lo que se refiere al segmento de la distribución domiciliaria directa, la transferencia de los contratos de los operadores de cable así como el derecho a negociar de NSD evitan que las empresas matrices puedan prestar estos servicios en su propio país.
- (52) También existe competencia actualmente entre NT y TD en un mercado muy marginal desde el punto de vista económico: el de los servicios de enlace ascendente de televisión hacia el satélite (véase el considerando 56). Ambas empresas matrices prestan actualmente estos servicios desde sus respectivos países, pero la insignificancia de este mercado desde el punto de vista económico demuestra claramente que la operación no tiene como objeto o efecto el coordinar las actividades de ambas empresas matrices por lo que se refiere a estos servicios de enlace ascendente.
- (53) Por último, las actividades de las empresas matrices de NSD en los mercados anteriores o posteriores difícilmente podrán dar lugar a cualquier tipo de

coordinación de su conducta competitiva. NT no compite como operador de satélite con TD ni con Kinnevik. Esta última emitirá sus cadenas de televisión de pago y de televisión comercial a través de NSD, pero ninguna de las otras partes son organismos de radiodifusión.

- (54) Los hechos antes descritos llevan a la conclusión de que la creación de NSD no tiene como objeto o efecto coordinar la conducta competitiva de empresas que continúan siendo independientes. Por consiguiente, cabe concluir que la presente operación constituye una concentración a efectos del artículo 3 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

VI. MERCADOS DE PRODUCTOS PERTINENTES

- (55) La operación abarca los siguientes mercados de producto: i) suministro de capacidad de transpondedor de televisión vía satélite y de servicios afines a los organismos de radiodifusión; ii) distribución domiciliaria directa de televisión de pago y de otras cadenas de televisión codificadas, y iii) explotación de redes de televisión por cable (véase el considerando 165).
- i) Suministro de servicios de capacidad de transpondedor de televisión vía satélite y de servicios afines a los organismos de radiodifusión**
- (56) Existen varias empresas en el sector del suministro de capacidad de transpondedor de satélite. Estas empresas (operadores de satélite) ponen en órbita y gestionan satélites y arriendan transpondedores a organismos de radiodifusión para la transmisión de señales de televisión. Según las partes, existen cerca de 250 transpondedores disponibles para la transmisión de señales de televisión hacia Europa (con un volumen de negocios de aproximadamente 625 millones de ecus). Las cadenas de televisión vía satélite más importantes en los países nórdicos se transmiten actualmente a través de Astra, Thor, Intelsat 702 y Sirius. Estos transpondedores se arriendan por lo general a organismos de radiodifusión, los cuales, mediante acuerdos de licencia, suministran sus cadenas de televisión a los distribuidores de televisión por cable y a los usuarios de distribución domiciliaria directa.
- (57) La distribución de señales de televisión vía satélite (transpondedores) es un mercado distinto del de la distribución de señales de televisión mediante enlaces terrestres, ya que existen considerables diferencias entre los dos sistemas de distribución, tanto desde el punto de vista técnico como económico (véase el caso nº IV/M.469 — MSG Media Service). La operación de creación de NSD dará lugar a una reorganización de la capacidad de transpondedor actualmente existente y no supondrá una ampliación de la capacidad de transpondedor de satélite adecuada para los espectadores nórdicos.

ii) **Distribución domiciliaria directa de televisión de pago de vía satélite y de otras cadenas de televisión codificadas**

(58) En este mercado (denominado en lo sucesivo «distribución domiciliaria directa»), el distribuidor de televisión de pago y de otras cadenas codificadas comercializa y vende las cadenas o un paquete de cadenas directamente a domicilio y suministra a los usuarios de este servicio la tarjeta inteligente necesaria. En la zona nórdica, la mayor parte de los distribuidores de este servicio venden las cadenas en paquetes (grupos de cadenas), algunos de los cuales contienen hasta veinticinco cadenas de todas clases. Normalmente, el distribuidor ofrece un «paquete básico» que incluye una mezcla de cadenas de televisión de pago y de cadenas financiadas mediante la publicidad. Además, el cliente dispone de la posibilidad de añadir otras cadenas al paquete. Algunas cadenas de pago y otras cadenas codificadas se comercializan en los países nórdicos.

(59) Actualmente existen tres grandes distribuidores en los países nórdicos: Multichoice (empresa distribuidora de FilmNet) y las empresas de distribución de Kinnevik y NT. Se pretende que la distribución domiciliaria directa de cadenas de televisión por parte de NSD se efectúe con carácter exclusivo a través de las empresas distribuidoras matrices (véanse los considerandos 40 a 42).

(60) El mercado de la distribución domiciliaria directa cuenta con unas grandes posibilidades de crecimiento. Si se compara con la transmisión a través de la red de cable, la recepción domiciliaria directa es actualmente uno de los pequeños segmentos del mercado (véase el considerando 62). [...] existen aproximadamente 720 000 hogares que reciben este servicio en los países nórdicos (360 000 en Suecia, 170 000 en Dinamarca, 160 000 en Noruega y alrededor de 30 000 en Finlandia). Sin embargo, las partes consideran que, a finales de 1998, el sector de la distribución domiciliaria directa abarcará [...] millones de hogares.

iii) **Explotación de redes de televisión por cable**

(61) Los operadores de cable suministran los siguientes servicios a hogares conectados a sus redes: mantenimiento de la red, y venta y comercialización de cadenas de televisión. Además, los operadores de cable se dirigen también a los hogares conectados a antenas parabólicas colectivas con objeto de vender también en este segmento las cadenas de televisión. Los hogares que desean tener acceso a la televisión de pago suelen alquilar un descodificador al operador de la red de cable. Sin embargo, estos operadores utilizan normalmente sus propios SGA y SAA basados en sus propios sistemas de cifrado y venden estos servicios a organismos de radiodifusión que desean transmitir televisión de pago u otras cadenas codificadas a través de la red.

(62) Desde el punto de vista del espectador, existen importantes diferencias entre las distintas vías de transmisión (terrestre, domiciliaria directa vía saté-

lite y por cable) que repercuten tanto sobre los requisitos técnicos como sobre la financiación. Mientras que para la transmisión terrestre y vía satélite sólo es necesario que el espectador instale una antena convencional o una antena parabólica por su cuenta, la televisión por cable depende del mantenimiento de una red de cable, financiada por los espectadores mediante un canon (véase el caso nº IV/M.469 — MSG/Media Service). En este sentido, actualmente cerca de 4,3 millones de hogares de los países nórdicos, de un total de 10 millones, están conectados mediante redes de cable y cerca de 0,7 millones están conectados a antenas parabólicas colectivas de las cuales algunas reciben la señal procedente de los operadores de cable.

(en millones)

| | Dinamarca | Suecia | Noruega | Finlandia |
|-----------------------------|-----------|--------|---------|-----------|
| Hogares | 2,3 | 3,9 | 1,9 | 1,9 |
| de los cuales conectados a: | | | | |
| — televisión por cable | 1,05 | 1,9 | 0,565 | 0,78 |
| — SMATV | 0,25 | 0,3 | 0,120 | 0,10 |

(63) Actualmente, el sistema predominante de distribución de televisión vía satélite en los países nórdicos es el cable. Sin embargo, el mercado de la televisión por cable ha alcanzado un punto de saturación y se caracteriza actualmente por un lento crecimiento, y se espera que entre un 50 % y un 60 % como máximo de los diez millones de hogares que reciben señales de televisión en los países nórdicos estén probablemente cableados en el futuro, fundamentalmente debido a dificultades geográficas y a la dispersión de la población en una amplia zona geográfica cuyo cableado no es rentable. Se podría argumentar que existe cierta relación competitiva entre el mercado de la televisión por cable y el mercado de la distribución domiciliaria directa vía satélite. Sin embargo, en un futuro próximo, gran número de los hogares de los países nórdicos que actualmente no están cableados no podrán elegir entre transmisión por cable o transmisión domiciliaria directa.

Otro elemento que puede limitar la elección en un hogar estriba en el hecho de que en algunas casas está prohibido adquirir antenas parabólicas por motivos estéticos, ya sea por el propietario o por la comunidad de propietarios cuando se trata de edificios de viviendas. Finalmente, aquellos hogares que ya están cableados o que disponen de una antena parabólica no están dispuestos por lo general a efectuar una nueva inversión para adquirir otro sistema de transmisión (efecto de bloqueo). Por todos los motivos antes mencionados, cabe concluir que el funcionamiento de las redes de cable constituye un mercado afectado independiente.

- (64) El mercado nórdico de la televisión por cable consiste en cierto número de redes de cable de distintas dimensiones que cuentan a su vez con varias unidades de cable separadas. En cada cabecera de cable, el operador de cable dispondrá, por lo general, de antenas parabólicas dirigidas hacia los correspondientes satélites.

VII. MERCADO GEOGRÁFICO PERTINENTE

i) Suministro de servicios de capacidad de transpondedor de televisión vía satélite y de servicios afines a los organismos de radiodifusión

- (65) Un organismo de radiodifusión que desea transmitir a una zona concreta necesita un transpondedor que abarque la zona geográfica pertinente mediante una huella (la zona geográfica en la que las señales de televisión distribuidas por un satélite pueden ser recibidas directamente a domicilio por aquellos hogares que disponen de una instalación receptora estándar).
- (66) Técnicamente, los hogares situados en los países nórdicos pueden recibir señales procedentes de todos los satélites europeos. La calidad de la recepción depende del tamaño de la antena parabólica y de la potencia de la señal del transpondedor. Sin embargo, por lo general, el tamaño de la antena parabólica se ve limitado por consideraciones económicas y estéticas, y normalmente los hogares nórdicos que reciben directamente la señal disponen únicamente de un equipo preparado para recibir señales desde determinadas posiciones de satélite. En cambio, para los operadores de televisión por cable la situación es muy diferente, ya que, dado que no deben hacer frente a las mismas restricciones económicas y estéticas, pueden recibir señales procedentes de prácticamente todos los satélites europeos.
- (67) Para la transmisión domiciliar directa, una de las formas de definir el alcance geográfico de los transpondedores consiste en considerar el tamaño de la antena parabólica necesario para recibir señales de buena calidad procedentes de los correspondientes transpondedores. Según la información técnica [. . .], la Société Européenne des Satellites (SES), propietaria de los satélites Astra, ha definido sus mercados principales como aquellas zonas en las que se pueden recibir las señales con antenas parabólicas de hasta 60 cm de diámetro. Si se toma este tamaño como base, los satélites nórdicos (Intelsat 702/Thor/TV-Sat y Sirius/Tele-X) y los satélites Astra y Eutelsat están incluidos en el mercado geográfico pertinente de los espectadores nórdicos.
- (68) La huella de los transpondedores de los satélites nórdicos hace posible que todos los espectadores de los países nórdicos que dispongan de una antena parabólica de 60 cm reciban las señales procedentes de dichos transpondedores. Astra y Eutelsat también entran dentro del mercado geográfico pertinente de la zona nórdica, ya que los hogares que reciben la distribución domiciliar directa de toda Dinamarca y de las zonas meridionales de Noruega y de Suecia y que disponen de una antena parabólica de 60 cm pueden recibir señales de algunos de los transpondedores de Eutelsat y Astra. Las señales de este último no se pueden recibir en Finlandia con una antena de 60 cm.
- (69) Desde un punto de vista técnico, para un organismo de radiodifusión cuyo objetivo sea únicamente Dinamarca, los transpondedores situados en los satélites Astra y Eutelsat serían tan importantes como los situados en los satélites nórdicos. Sin embargo, para un organismo que desee operar a escala nórdica, los transpondedores que únicamente abarcan una zona del mercado nórdico no serían una alternativa interesante. Para este último organismo existirá una sustitución imperfecta entre los transpondedores de NSD y los situados en Astra y Eutelsat. Este hecho queda corroborado por la información [. . .], en el sentido de que antes de que se determinasen las posiciones de los satélites nórdicos no existía capacidad de transpondedor con una huella ideal para los países nórdicos.
- (70) Además, hay que tener en cuenta que, si se comparan con los satélites nórdicos, Astra y Eutelsat tienen un carácter internacional y están dirigidos hacia Europa central. La información [. . .] señala que el alquiler de un transpondedor situado en Astra o Eutelsat será [. . .] mayor que el de uno situado en un satélite nórdico. Si NSD mantiene una importante diferencia en el precio, los transpondedores situados en Astra y Eutelsat no constituirán una alternativa para un organismo de difusión que desee competir en buenas condiciones en la zona nórdica.
- (71) Sin embargo, en el presente caso, los aspectos técnicos relacionados con las huellas y el tamaño de las antenas parabólicas, así como los precios de los transpondedores, no son determinantes a la hora de definir el mercado geográfico pertinente, ya que la operación creará tales barreras a la entrada para los suministradores de capacidad de transpondedor adecuada para los espectadores nórdicos que la propia operación dará lugar a la creación de un mercado nórdico separado. Tal y como se demostrará en la valoración, gracias a su control sobre la capacidad del transpondedor y a los vínculos con Kinnevik en su calidad de importante organismo de radiodifusión y de distribuidor de cadenas de televisión nórdicas y gracias a los vínculos con TD y NT en su calidad de importantes operadores de cable, NSD estará en condiciones de impedir que otros operadores de satélite alquilen transpondedores a organismos de radiodifusión que deseen dirigirse a los espectadores nórdicos.
- ii) Distribución domiciliar directa de televisión de pago vía satélite y de otras cadenas de televisión codificadas
- (72) La distribución domiciliar directa es una operación al por menor en la que se establece contacto local directo con el espectador. FilmNet, Kinnevik

y NT disponen de empresas nacionales que suministran estos servicios cuya comercialización se efectúa a escala nacional. Además, la propia operación impedirá la entrada de nuevas empresas de distribución en el mercado de la zona nórdica, ya que, en efecto, dichas empresas no podrán crear una tarjeta inteligente que cuente con un paquete de programas interesante (véanse los considerandos 138 a 141). El mercado será probablemente nacional, pero esto no afecta a la valoración de si el mercado debe definirse como nacional o nórdico y, por lo tanto, no es necesario resolver este aspecto.

iii) Explotación de redes de televisión por cable

- (73) La competencia entre los distintos operadores para obtener conexiones se lleva a cabo a nivel nacional por lo que a las actividades de comercialización se refiere. Tal parece ser especialmente el caso en Dinamarca. Los operadores de televisión por cable deben hacer frente a distintas condiciones comerciales en distintos países desde el punto de vista geográfico, de comercialización y normativo. Por lo tanto, la explotación de las redes de cable es un mercado nacional.

VIII. VALORACIÓN

- (74) La operación abarca fundamentalmente los siguientes mercados independientes:

- A. Suministro de servicios de capacidad de transpondedor de televisión vía satélite y de servicios afines a los organismos de radiodifusión.
- B. Explotación de redes de televisión por cable.
- C. Distribución domiciliaria directa de televisión de pago vía satélite y de otras cadenas de televisión codificadas.

La operación repercutirá sobre los correspondientes mercados, ya sea de forma horizontal o mediante los vínculos verticales creados. Tras la operación, NSD controlará una infraestructura integrada encargada de la prestación de servicios de televisión en la zona nórdica y gozará del derecho de transmitir en dicha zona algunas de las cadenas de televisión más importantes.

La valoración estudia primero el efecto de la operación sobre el mercado de la capacidad de transpondedor (sección A). A continuación se examinan los efectos de la operación sobre los mercados de televisión por cable (sección B) y de la distribución domiciliaria directa de televisión de pago vía satélite y de otras cadenas codificadas (sección C). La sección D se refiere al progreso técnico y económico y la sección E aborda los compromisos que las partes proponen. Las conclusiones de la Comisión se recogen en la sección F.

A. SUMINISTRO DE SERVICIOS DE CAPACIDAD DE TRANSPONDEDOR DE TELEVISIÓN VÍA SATELITE Y DE SERVICIOS AFINES A LOS ORGANISMOS DE RADIODIFUSIÓN

A.1. Estructura y capacidad del mercado

a) Capacidad de transpondedor disponible para el «Nordic Hot Bird»

- (75) Actualmente, existen cinco satélites en la posición 1º oeste y 5º este. Dichos satélites son:

- Thor, con cinco transpondedores ([... nº de transpondedores que serán usados por NSD...]),
- Intelsat, con diez transpondedores ([... nº de transpondedores que serán usados por NSD...]),
- TV-Sat, con cinco transpondedores ([... nº de transpondedores que serán usados por NSD...]),
- Sirius, propiedad de la empresa estatal sueca NSAB, con cinco transpondedores ([... nº de transpondedores que serán usados por NSD...]),
- Tele-X, propiedad de NSAB, con cinco transpondedores ([... nº de transpondedores que serán usados por NSD...]).

Telenor posee y gestiona el satélite Thor, situado en 1º oeste. Además, Telenor es arrendatario del satélite TV-Sat, propiedad de German Telekom, y, asimismo, ha reservado todos los transpondedores del satélite Intelsat que, al igual que el anterior, está también situado en 1º oeste. Paralelamente, Kinnevik y TD han firmado un acuerdo con el operador sueco de satélites NSAB para arrendar cuatro transpondedores situados en el satélite Sirius y dos en el satélite Tele-X, situados ambos en 5º este. Este acuerdo habrá de transferirse a NSD antes de que ésta entre en funcionamiento.

- (76) NSD y sus empresas matrices controlarán directa o indirectamente la mayor parte de la capacidad disponible para el «Nordic Hot Bird». De un total de treinta transpondedores situados en la posición 1º oeste y 5º este, NSD alquilará inmediatamente diecinueve.

b) Competencia con Astra y Eutelsat

- (77) Las partes afirman que los satélites Astra y, en menor medida, Eutelsat son actualmente competidores de los satélites nórdicos, ya que algunos hogares situados en las zonas meridionales de Escandinavia pueden recibir directamente a domicilio las señales procedentes de algunos transpondedores de Eutelsat y Astra con una instalación estándar. Según las partes, más de cincuenta transpondedores situados en Astra y Eutelsat se utilizan actualmente para cadenas dirigidas a, o interesantes para, los hogares nórdicos.

(78) Es cierto que hoy en día aproximadamente el 70 % de las antenas parabólicas de los hogares de la zona nórdica que reciben directamente las señales están orientados hacia el satélite Astra. Además, las antenas parabólicas de casi todas las redes de cable nórdicas están orientadas hacia Astra y Eutelsat. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, salvo las cuatro cadenas de Kinnevik y una cadena de televisión de pago transmitida desde Astra para los espectadores nórdicos, todas las cadenas distribuidas a través de Astra y Eutelsat se emiten en lenguas extranjeras y están dirigidas a países no escandinavos. Se puede decir que algunas de estas cadenas son interesantes para los hogares nórdicos, por ejemplo Eurosport y MTV Europa, y no cabe excluir la posibilidad de que en algunas regiones otras cadenas gocen de amplia aceptación (por ejemplo, los programas en lengua alemana en las zonas del sur de Dinamarca). Sin embargo, las cadenas nacionales son, con mucho, las más populares. El idioma nacional es el elemento más decisivo cuando el espectador elige una cadena, y para que la publicidad en televisión sea rentable el sector debe usar cadenas nacionales de televisión.

(79) Además, el objetivo de Astra y Eutelsat es Europa central. Hasta el momento no han mostrado especial interés en la zona nórdica y las huellas de los satélites no abarcan toda la zona escandinava. Los satélites controlados por NSD disponen de huellas dirigidas concretamente a los espectadores nórdicos. Por consiguiente, los organismos de radiodifusión que utilicen los transpondedores de NSD obtendrán una posición ventajosa en comparación con aquellos competidores que no tengan acceso a dichos transpondedores. En cualquier caso, a raíz de la operación, Astra y Eutelsat no serán competidores importantes para el «Nordic Hot Bird» de NSD como proveedores de transpondedores para los organismos de radiodifusión que deseen dirigirse a los espectadores nórdicos. Esto se debe a los siguientes motivos:

i) **Importancia de las cadenas de televisión de Kinnevik**

Gracias al vínculo con Kinnevik como organismo de radiodifusión, NSD podrá ofrecer en exclusiva cadenas de televisión nórdicas muy populares. En consecuencia, la mayoría de los hogares nórdicos que reciben distribución domiciliaria directa orientarán sus antenas parabólicas hacia los satélites de NSD.

ii) **Vínculo con Kinnevik como principal distribuidor**

Los organismos de radiodifusión que pretendan dirigirse al mercado nórdico de la distribución domiciliaria directa consideran fundamental el poder disponer del paquete de cadenas de televisión vía satélite de Viasat, a causa de la atracción de las populares cadenas de Kinnevik que se ofrecerán en dicho paquete. Mediante la

operación, Viasat será el distribuidor exclusivo de las cadenas disponibles mediante los satélites de NSD. Por consiguiente, los organismos de radiodifusión considerarán de vital importancia introducirse en los satélites de NSD, al igual que en el paquete de distribución de Viasat.

iii) **Vínculo con las empresas matrices como principales operadores de televisión por cable**

Dado el vínculo de NSD con TD y NT como principales operadores de televisión por cable, los organismos de radiodifusión deberán plantearse la posibilidad de carecer de acceso a gran parte de las redes nórdicas de cable si transmiten desde Astra o Eutelsat.

iv) **Diferencia de precios**

[...].

v) **Falta de capacidad en Astra y Eutelsat**

Toda la capacidad de transpondedor en Astra y Eutelsat está actualmente ocupada.

i) **Importancia de las cadenas de televisión de Kinnevik**

(80) La relación entre Kinnevik como organismo de radiodifusión y NSD como proveedor de servicios de transpondedor constituirá el medio indispensable para las partes a la hora de crear un «Nordic Hot Bird». NSD ofrecerá un paquete compuesto aproximadamente por [15-30] programas entre los que se incluirán las cadenas TV 3 de Kinnevik. Estas cadenas desempeñarán un papel fundamental en la creación del «Nordic Hot Bird». Cuando entraron en funcionamiento (TV 3 Suecia en 1989 y, posteriormente, TV 3 Dinamarca y TV 3 Noruega en 1991) se transmitían desde Astra. Las cadenas de TV 3 llegaron a ser muy populares en estos países. Según las partes, cerca del 50 % de los hogares de Suecia, Noruega y Dinamarca reciben TV 3. La información suministrada por los operadores de cable señala que más del 70 % de sus espectadores ven regularmente TV 3 y que esta cadena se sitúa entre las cuatro más populares en cada país. Los operadores de televisión por cable indicaron, por lo general, que TV 3 es la cadena distribuida más importante, aparte de las cadenas nacionales distribuidas por vía terrestre. En este sentido, hay que tener en cuenta que los espectadores nórdicos pueden ver las cadenas nacionales sin necesidad de adquirir una antena parabólica o de suscribirse a la televisión por cable. Así, las familias adquieren una antena parabólica o se suscriben a la televisión por cable con objeto de tener acceso a más cadenas, de las que TV 3 es la más importante.

(81) Además, en un breve plazo de tiempo las partes podrán añadir al paquete cadenas de televisión más interesantes. Kinnevik posee otras cadenas (TV 6, TV G, Z-TV) que también serán transmitidas en exclusiva desde los transpondedores de NSD.

- (82) Se considera que, a raíz de la operación, Astra no será uno de los principales suministradores de cadenas de televisión vía satélite para el mercado nórdico. Actualmente, cinco de los transpondedores situados en Astra se utilizan para cadenas nórdicas, mientras que Eutelsat no transmite ninguna. De los cinco transpondedores nórdicos, situados en Astra, cuatro están alquilados por Kinnevik y son utilizados para sus cadenas TV 3 Dinamarca, TV 3 Suecia, TV 3 Noruega y TV 1000. A raíz de la operación, [...].
- (83) Los cuatro transpondedores de Kinnevik situados en Astra [...].
- (84) Además, NSD también suministrará en los países nórdicos las cadenas en lengua extranjera más populares de Astra: Eurosport, Discovery, Children's Channel, CNN Int. y MTV Europe. [...] se transmitirán en una versión nórdica más atractiva dentro del paquete de NSD. [...] también otras cadenas internacionales están considerando la posibilidad de preparar versiones nórdicas de sus cadenas subtiriéndolas o doblándolas. Es muy probable que estas cadenas sean también transmitidas desde los satélites de NSD. NT dispone de los derechos exclusivos de distribución de [...] en la zona nórdica. Sin duda alguna, estos derechos se transferirán a NSD y es probable que ésta pueda obtener los derechos exclusivos de otras cadenas de gran aceptación.
- (85) Basándose en todo lo anterior, parece que los organismos de radiodifusión dejarán de transmitir las cadenas nórdicas en Astra y que éste no dispondrá de muchas de las cadenas populares en lengua extranjera para poderlas ofrecer a los espectadores nórdicos distintas de las que éstos puedan obtener de los satélites nórdicos, incluso a veces en versión nórdica.
- (86) Es probable que la posición de NSD se vea reforzada aún más por el hecho de que los organismos nacionales de radiodifusión de Dinamarca están planeando distribuir cadenas vía satélite como complemento de las distribuidas por vía terrestre. Parece que NSD es la única posibilidad de distribución realista para estas empresas. Además, la inclusión de estas empresas en NSD hará que algunos organismos de radiodifusión importantes no podrán ser utilizados por los posibles competidores de NSD que pretendan distribuir televisión vía satélite en la zona nórdica.
- (87) Las partes no desmienten la importancia de las cadenas de Kinnevik. Al contrario, consideran que estas cadenas son un elemento decisivo de la operación. Según la información facilitada por las partes, éstas están de acuerdo con la expectativa de la Comisión de que, a raíz de la operación, la mayor parte de las antenas parabólicas de la zona se orientarán hacia 1° oeste o 5° este.
- (88) La aceptación de las partes de que la mayoría de las antenas parabólicas de la zona (de las cuales actualmente un 70 % están orientadas hacia Astra)
- quedarán orientadas hacia los satélites nórdicos en cuanto TV 3 se retire de Astra para pasar a éstos parece llevar a la conclusión de que TV 3 es, con mucho, la cadena de televisión vía satélite más importante para la mayor parte de los hogares que reciben la distribución domiciliaria directa y parece confirmar el «poder de atracción» de las cadenas de Kinnevik antes mencionado.
- (89) Las partes afirman que las cadenas de televisión emitidas a través de Astra y Eutelsat continuarán siendo atractivas para quienes reciben la distribución domiciliaria directa y señalan que es posible que los hogares reciban señales procedentes de más de una posición de satélite mediante la utilización de una determinada instalación. Esta instalación puede consistir en antenas parabólicas orientables mediante un motor o antenas parabólicas fijas con un multiconversor. También cabe la posibilidad de adquirir otra antena parabólica fija.
- (90) Sin embargo, es evidente que esta instalación plantea varios problemas. En primer lugar, los problemas estéticos y de planificación que plantea el gran tamaño de las antenas parabólicas que son necesarias para instalar un multiconversor. Estas antenas son también caras. El alto coste de las soluciones consistentes en adquirir una antena motorizada o una segunda antena fija también juega en contra de las mismas. [...] han señalado que las antenas equipadas con un multiconversor cuesten el doble que las estándar. Las antenas motorizadas son aún más caras, mientras que el coste que supone adquirir dos antenas parabólicas es obvio.
- Además aun cuando estas soluciones no fueran caras y su integración en la vivienda fuera sencilla, parece probable que un consumidor que reciba [de 5 a 30] cadenas de televisión procedentes de NSD gracias a una instalación estándar no estará dispuesto a gastarse dinero en otra instalación con objeto de recibir más cadenas procedentes de Astra o Eutelsat.
- (91) Por lo tanto, es evidente que, a causa de la operación, muy pocos de los hogares que reciben la distribución domiciliaria directa orientarán sus antenas hacia Astra, Eutelsat u otros operadores de satélite y que, por lo tanto, aquellos organismos de radiodifusión que deseen dirigirse a los espectadores nórdicos no considerarán que estos satélites son alternativas a NSD.
- ii) Vínculo con Kinnevik como principal distribuidor
- (92) Los organismos de radiodifusión que transmitan desde Astra o Eutelsat quedarán excluidos del paquete de cadenas vía satélite de NSD. En los países nórdicos, las cadenas de televisión vía satélite se venden en paquetes y, gracias a la operación, NSD ofrecerá unos paquetes muy atractivos. El hecho de quedar excluido de los paquetes de cadenas de NSD situará a los organismos de radiodifusión en una situación de gran desventaja en comparación con los organismos de radiodifusión

de NSD. Es muy poco probable que estos organismos puedan desarrollar nuevos paquetes capaces de competir con los de NSD. Otra opción consistiría en entrar dentro de los paquetes de cadenas de FilmNet. Sin embargo, en comparación con lo que ofrecen los paquetes de NSD (es decir, las cadenas de Kinnevik, entre ellas TV 3, y las versiones nórdicas de otras cadenas; véanse los considerandos 80 al 84), el paquete de FilmNet (véase el considerando 135) no constituirá una opción interesante para los organismos de radiodifusión. Además, la posición de FilmNet como importante participante en este mercado quedará debilitada a causa de la operación (véase el considerando 143).

iii) Vínculo con las empresas matrices como principales operadores de televisión por cable

- (93) Los organismos de radiodifusión que transmitan desde Astra o Eutelsat deberán plantearse la posibilidad de quedar excluidos de una gran parte de los televidentes nórdicos conectados a redes de cable. Actualmente, las partes controlan cerca del [entre el 20-30] % de los casi cinco millones de hogares conectados a redes de televisión por cable y redes de antenas parabólicas colectivas en los países nórdicos. No obstante, en el entorno de la tecnología digital, NSD podrá de hecho controlar una parte mucho mayor de la red de cable de la zona nórdica gracias a su papel de controlador del acceso a las redes nórdicas de televisión por cable (véase el considerando 131).

iv) Diferencia de precios

- (94) Parece probable que los organismos de radiodifusión podrán alquilar transpondedores situados en NSD a precios más bajos que los situados en Astra y Eutelsat. Esto se debe principalmente a la diferencia entre la población cubierta por la huella nórdica de NSD y la cubierta por las huellas centroeuropeas de Astra y Eutelsat. Esto quiere decir que los organismos de radiodifusión que se dirijan a los espectadores nórdicos obtendrán un precio ventajoso en los satélites de NSD en comparación con los organismos de radiodifusión competidores que carezcan de acceso a dichos satélites. Además, un organismo de radiodifusión que transmita desde Astra o Eutelsat sólo puede llegar aproximadamente al 70 % de los hogares nórdicos que cuentan con distribución domiciliaria directa, mientras que los competidores situados en los satélites de NSD podrán alcanzar a todos los hogares nórdicos que utilicen un equipo de recepción estándar. Aunque sólo sea por estos motivos, la mayor parte de los organismos de radiodifusión que deseen dirigirse a los televidentes nórdicos no considerarán los transpondedores de Astra o Eutelsat como alternativas interesantes a los transpondedores de NSD.

v) Falta de capacidad en Astra y Eutelsat

- (95) Toda la capacidad de transpondedor en Astra y Eutelsat está ocupada y, además, el mercado de capacidad de transpondedor para televisión se caracteriza actualmente por un incremento de la

demanda y una escasez de la oferta. Asimismo, Kinnevik, que actualmente alquila cuatro transpondedores en Astra dirigidos hacia la zona nórdica, [...].

c) *Posible competencia de la futura capacidad*

- (96) Las partes esperan que la actual situación, que se caracteriza por una escasez de transpondedores, cambie debido a un claro incremento de transpondedores en un futuro próximo.

i) Astra/Eutelsat

- (97) Las partes afirman que Astra planea lanzar un nuevo satélite en 1995, con lo que se incrementará su capacidad de transpondedor de 64 a 82, y otro en 1996, que aumentará la capacidad de Astra hasta 102 transpondedores. Otros operadores de satélite con cobertura europea, por ejemplo Eutelsat, también lanzarán nuevos satélites en un futuro próximo, con lo que se incrementará la capacidad total de transpondedor.

- (98) Indudablemente, Astra, Eutelsat y otros operadores de satélite planean incrementar, e incrementarán, la capacidad de transpondedores en los años venideros mediante el lanzamiento de nuevos satélites. Sin embargo, según la información de que dispone actualmente la Comisión, los organismos de radiodifusión nórdicos no dispondrán de transpondedores al menos durante los tres o cuatro próximos años. Además, aun cuando hubiera transpondedores disponibles para la audiencia nórdica, no habría los suficientes para crear un paquete que pudiera competir comercialmente con el de NSD.

ii) NSAB

- (99) En una carta fechada el 12 de abril de 1995, las partes señalaban que el operador sueco de satélite NSAB había anunciado su proyecto de lanzar un satélite con 32 transpondedores que entraría en funcionamiento a mediados de 1997. Sin embargo, los 32 nuevos transpondedores de NSAB están cubiertos por [derechos especiales de Kinnevik y TD (véase el considerando 37)]. Estos acuerdos no están directamente ligados y no son necesarios para la puesta en ejecución de la concentración. Como consecuencia, no son accesorios y están sujetos al artículo 85 del Tratado.

iii) Nuevos participantes que utilicen satélites nuevos

- (100) No es probable que los nuevos participantes en el mercado lancen y operen satélites de televisión con objeto de abarcar la zona nórdica. Según las partes, el coste de la construcción de un satélite oscila entre 40 y 100 millones de ecus. A esta cantidad hay que añadir un coste de lanzamiento que se calcula entre 20 y 75 millones de ecus y unos gastos de seguro cercanos al 20 % de la pérdida asegurada (consistente en los costes de construcción y lanzamiento). Por lo general, pasan más de cinco años desde que se toma la decisión de construir un nuevo satélite hasta que éste puede comenzar a transmitir.

- iv) Nuevos participantes que utilicen satélites de segunda mano
- (101) Las partes aducen que existe un mercado de satélites de segunda mano en funcionamiento, lo cual quiere decir que los posibles participantes pueden adquirir o alquilar un satélite en funcionamiento y desplazarlo a la posición que prefieran. En este sentido, las partes señalan que los satélites situados actualmente en 1º oeste y 5º este son «satélites de segunda mano». Además, según las partes, es posible girar el satélite con objeto de desplazar toda la huella.
- (102) Sin embargo, según la información de que dispone la Comisión, aunque es posible reorientar el satélite hacia una región distinta de la Tierra, es poco probable que la cobertura de la huella sea idónea, ya que el satélite no fue proyectado originalmente para cubrir la nueva región. Además, aun cuando un operador independiente de satélite decidiera efectuar dicha operación, estos satélites habrían de competir con el «Nordic Hot Bird» de NSD y con todas sus ventajas competitivas desde el punto de vista de la programación al transmitir entre [15-30] cadenas de televisión de las cuales varias son cadenas nórdicas no accesibles para otros operadores de satélite distintos de NSD.
- (103) En vista de todo lo anterior, parece poco probable, desde un punto de vista económico, que fuera razonable para una nueva empresa introducirse en el mercado de suministro de capacidad de transpondedor en la zona nórdica mediante la utilización de satélites de segunda mano.
- d) *Digitalización*
- (104) La introducción de la tecnología digital incrementará entre cinco y diez veces la capacidad de los satélites. [...] la digitalización con carácter comercial comenzará a efectuarse dentro de uno o dos años. Sin embargo, la transición de la tecnología analógica a la digital supondrá la sustitución de la mayoría de los equipos receptores de las redes de cable y de los hogares que reciben la distribución domiciliaria directa. Esto supone importantes inversiones para los operadores de cable y los hogares que reciben dicha distribución. Estos hogares tendrán que invertir como mínimo en un descodificador digital que costará entre [...] ecus. Por esta simple razón, prácticamente todas las empresas que han suministrado información a la Comisión se muestran de acuerdo en que habrán de pasar varios años antes de que una mayoría de los hogares equipados para recibir televisión vía satélite inviertan en los equipos necesarios. [...] por lo general, se reconoce que no existirá un entorno completamente digital antes de finales del presente siglo, aunque durante un período bastante largo coexistirán la transmisión analógica y la digital. Por consiguiente, en este período de transición existirá una doble iluminación de las cadenas de televisión mediante transmisiones digitales y analógicas, por lo que será necesaria más capacidad que antes de la digitalización.
- (105) Además, NSD continuará controlando la capacidad de transpondedor de los satélites nórdicos y no está claro el porqué la digitalización habría de hacer que los posibles nuevos suministradores de capacidad de transpondedor considerasen más atractivo suministrar semejante capacidad dirigida hacia la zona nórdica. Parece más razonable llegar a la conclusión de que los posibles suministradores de capacidad de transpondedor en el entorno digital no suministrarán dicha capacidad a la zona nórdica, por los mismos motivos antes mencionados.
- (106) La necesidad de disponer de un mayor número de cadenas de televisión de pago temática, vídeo a la carta, etc., podría dar lugar a una importante demanda de capacidad de transmisión digital. Según la información facilitada a la Comisión, la capacidad derivada de la digitalización podría quedar fácilmente absorbida por la introducción de nuevos productos que necesitasen gran capacidad, tales como el vídeo a la carta, etc. En este sentido, cabe asumir que el incremento de la capacidad de transpondedor en la zona nórdica debido a la introducción de la tecnología digital quedaría absorbido por la propia NSD.
- A.2. Conclusión**
- (107) En su Comunicación de 10 de junio de 1994 sobre comunicaciones vía satélite referente al suministro de y al acceso a la capacidad del segmento espacial, la Comisión anunciaba su intención de utilizar las normas de competencia para suprimir todas las restricciones nacionales existentes en la Comunidad y referentes a los segmentos espaciales. Este aspecto se destacaba nuevamente en la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre el estado y la aplicación de la Directiva 90/388/CEE relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones [COM(95) 113 final, de 4 de abril de 1995]. En particular, se señalaba que las antiguas posiciones dominantes de operadores nacionales de telecomunicaciones resultantes de la normativa nacional no debían ser sustituidas directa o indirectamente por posiciones dominantes de empresas privadas como resultando de acuerdos comerciales.
- (108) Mediante la operación, NSD adquirirá una posición dominante en el mercado de los servicios de transpondedor de satélites de televisión adecuados para los televidentes nórdicos. Actualmente, Telenor controla los tres satélites situados en la posición 1º oeste y además los actuales acuerdos con NSAB (operador sueco de satélites) garantizan a NSD el control de la mayor parte de la capacidad de transpondedor situada en 5º este.

- (109) Mediante su control sobre la mayor parte de la capacidad de transpondedor, los vínculos con Kinnevik, en su calidad de importante organismo de radiodifusión de cadenas nórdicas de televisión y de distribuidor de cadenas de televisión vía satélite directamente a domicilio, y mediante los vínculos con las empresas matrices en su calidad de operadores de televisión por cable, NSD estará en condiciones de impedir que otros operadores de satélite arrienden transpondedores a organismos de radiodifusión.
- (110) Aun cuando Astra y Eutelsat puedan ser considerados competidores de hecho, no dispondrán de transpondedores que ofrecer a los posibles organismos de radiodifusión que deseen transmitir cadenas de televisión a los hogares nórdicos. De los cinco transpondedores nórdicos situados en Astra, Kinnevik controla cuatro y, en este sentido, hay que tener en cuenta que [...]. Se contribuirá así a consolidar la posición dominante de NSD, con lo que se demuestra que las partes tienen la intención de evitar que Astra pueda competir con ellas. Por estos motivos, cabe concluir que, a corto plazo, NSD dominará el mercado de los transpondedores adecuados para transmitir señales de televisión a la audiencia nórdica.
- (111) A medio largo plazo (de 1996 en adelante) es poco probable que los nuevos operadores de satélites, Astra o Eutelsat, puedan poner en peligro la posición dominante de NSD. En los próximos dos o tres años no existirá suficiente capacidad disponible en Astra y Eutelsat ni en otros satélites que no estén controlados por NSD. Habrá de transcurrir un tiempo aún mayor antes de que la digitalización repercuta sobre el suministro de la capacidad de transpondedor. Es probable que NSD absorba la capacidad suplementaria disponible gracias a la digitalización. Además, la competencia dentro de NSD quedará definida por ésta, ya que podrá determinar aquellas empresas que emitan a través de NSD. Por todos estos motivos es probable que NSD, incluso a medio y largo plazo, pueda mantener su posición dominante en este mercado.
- (112) Las conclusiones arriba mencionadas cobran mayor fuerza por la existencia de [derechos especiales] en 5º este incluso si los citados no son considerados como accesorios a la operación y, consecuentemente, deben evaluarse con arreglo al artículo 85 de Tratado.

B. EXPLOTACIÓN DE LA REDES DE TELEVISIÓN POR CABLE

B.1. Estructura del mercado

- (113) En la zona nórdica, cerca de 4,2 millones de hogares, de un total de 10 millones, reciben la televisión por cable. Se espera que el número de conexiones a la televisión por cable se incremente lentamente en los próximos años, ya que la mayor parte de aquellas zonas en las que el cableado es rentable ya han sido cableadas. En comparación con otros países europeos, el sector nórdico de la televisión por cable se caracteriza por la existencia de unidades físicamente más pequeñas en las que cada red tiende a disponer relativamente de pocas conexiones. No obstante, unos pocos grandes operadores con muchas unidades controlan cerca del 80 % de todas las conexiones de la zona nórdica.
- a) *Dinamarca*
- (114) Dinamarca cuenta con cerca de 2,3 millones de hogares, de los que 1,05 millones están conectados a redes de distribución de televisión por cable y 250 000 a redes de antenas parabólicas colectivas. TD Kabel TV, propiedad de TD, gestiona la mayor de las redes y cubre cerca de [entre 600 000 y 700 000] hogares mediante televisión por cable y antenas parabólicas colectivas (aproximadamente el 50 % de todos los hogares conectados al cable y a la SMATV). El segundo operador más importante es Stofa A/S, que cuenta con cerca de [entre 100 000 y 150 000] hogares. Stofa está controlado por Telia, operador de telecomunicaciones sueco. Además de estos dos operadores, el mercado está compuesto por un gran número de asociaciones privadas sin ánimo de lucro.
- (115) Hasta el momento no ha sido posible penetrar en el mercado danés de la televisión por cable mediante operaciones a gran escala, ya que TD disponía de un monopolio legal sobre la propiedad de la infraestructura de la televisión comercial por cable y sobre la transmisión intermunicipal de señales de televisión por cable. Sin embargo, según una decisión del Parlamento de abril de 1995, la normativa danesa sobre actividades de telecomunicación y de televisión por cable quedará liberalizada en dos fases: la primera entrará en vigor el 1 de julio de 1995, mientras que la fecha límite para la segunda es el 1 de enero de 1998. La aplicación de la primera fase supone que los operadores de cable distintos de TD podrán ser propietarios de una infraestructura de red de cable. Sin embargo, hasta que entre en vigor la segunda fase, TD conservará el derecho exclusivo a suministrar la infraestructura de transmisión de señales de radio y televisión, así como otros servicios de telecomunicación intermunicipales. Los terceros tendrán derecho a utilizar la infraestructura de TD alquilando líneas, pero no podrán ofrecer transmisión intermunicipal en su propia infraestructura. Dinamarca cuenta con 275 municipios. La población media de cada uno de ellos es de 19 000 habitantes.
- (116) El hecho de que, a pesar de la liberalización, las empresas distintas de TD no gocen del derecho de suministrar infraestructura de transmisión de señales intermunicipales significa que los competidores carecen de las economías de escala de las que actualmente goza TD. Además, la posición de ésta le permitirá conocer los planteamientos estratégicos de sus competidores, ya que todas las ofertas de éstos supondrán necesariamente una relación contractual con TD en cuanto al uso de su infraestructura. En cambio, TD puede presentar una oferta sin tener que negociar las condiciones de utilización de la infraestructura de otra empresa.

- (117) Como consecuencia de su monopolio legal, TD ha alcanzado una posición de gran potencia en el mercado danés de la televisión por cable. La puesta en práctica de la primera fase supondrá la desaparición de algunos de los derechos exclusivos de TD, pero ésta contará aún con cierta protección legal gracias a la cual podrá mantener e incluso desarrollar su posición. Aunque se supone que la situación legal debe cambiar, la gran inversión necesaria para crear una red de cable, junto con la posición dominante de que ya disfruta TD, hace poco probable la aparición de nuevos operadores en el mercado. La concentración propuesta dará lugar a una consolidación de la posición dominante de TD (véanse las secciones B.2 y B.3, más adelante).
- (118) Hay que señalar que Stofa A/S, operador privado danés de televisión por cable, ha presentado una denuncia ante la Comisión contra la legislación danesa sobre televisión por cable. La Comisión ha solicitado información⁽¹⁾ al Gobierno danés sobre los aspectos planteados por Stofa. Concretamente, la Comisión ha solicitado a las autoridades danesas que deroguen las actuales disposiciones que prohíben a las empresas privadas ser propietarias de redes de televisión por cable y que garantice que otras empresas distintas de TD puedan transmitir señales entre distintos municipios de Dinamarca.
- b) *Noruega*
- (119) En Noruega existen cerca de 1,9 millones de hogares, de los cuales 565 000 están conectados a la televisión por cable y 120 000 a SMATV. Existen tres grandes operadores de televisión por cable que abarcan aproximadamente el 70 % de los hogares conectados al cable. Telenor Avidi, propiedad de NT, es el principal operador de cable, con cerca de [180 000 — 200 000 conexiones] (aproximadamente un 30 % del total). Janco Kabel-TV AS, propiedad de Helsinki Media SA, cuenta con cerca del 22 % de las conexiones, y Norkabel AS dispone de cerca del 20 % de las conexiones. Norkabel es propiedad de TCI y de otras empresas.
- (120) En Noruega la retransmisión de programas de televisión vía satélite a través de las redes de cable no requiere una licencia especial. Las empresas de televisión por cable están legalmente obligadas a distribuir las cadenas nacionales NRK y TV 2. La legislación noruega establece también que los acuerdos referentes a la retransmisión de emisiones vía satélite deberán incluir una cláusula que estipule que las redes noruegas de cable podrán participar en los acuerdos sin ser objeto de discriminación alguna.
- (121) Aunque NT es el líder del mercado, el mercado noruego de la televisión por cable está compuesto por tres competidores que se encuentran prácticamente en igualdad de condiciones y, probablemente, NT no dispone actualmente de una posición dominante. Según la autoridad noruega responsable de la competencia, la competencia directa entre operadores de televisión por cable es posible en gran medida gracias a que cerca de dos tercios de todos los hogares conectados pueden elegir otra empresa proveedora de televisión por cable. Además, se espera que el mercado noruego de la televisión por cable crezca entre un 2 y un 3 % anualmente y que la penetración alcance un nivel del 40 o 50 % del total de los hogares.
- c) *Suecia*
- (122) Suecia cuenta con cerca de 3,9 millones de hogares, de los cuales aproximadamente 1,9 millones están conectados a redes de cable y cerca de 600 000 a redes de SMATV. El principal operador es Svenska Kabel-TV AB, propiedad de Telia AB (controlado por el Estado sueco), que cuenta aproximadamente con 1,2 millones de conexiones (cerca del 50 % de las conexiones existentes). [...] Kinnevik cuenta con una participación del 37,4 % en el segundo operador de cable más importante, Kabelvision AB (cuyo accionista mayoritario es [...]), que cuenta con cerca de 300 000 abonados (aproximadamente el 18 % del total). Otras dos empresas, Stjern-TV AB y Sweden-On-Line AB, cuentan con cerca de 150 000 conexiones. La ley de televisión por cable fue aprobada en 1992 y ha suprimido los principales obstáculos normativos a la participación en este mercado.
- (123) Kinnevik posee el 37,4 % de las acciones de Kabelvision y [...]. En 1993, Kabelvision dejó de distribuir las cadenas de televisión de pago de FilmNet y, hasta que las autoridades de competencia suecas no intervinieron, Kabelvision no volvió a distribuir FilmNet en 1994. Por consiguiente, cabe concluir razonablemente que Kinnevik ejerce una importante influencia en la política comercial de Kabelvision. En cualquier caso, el hecho de que los posibles competidores tengan que tener en cuenta la posibilidad de que Kinnevik pueda influir en la estrategia comercial de Kabelvision basta para influir sobre las actividades de los competidores.
- d) *Finlandia*
- (124) Finlandia cuenta con cerca de 1,9 millones de hogares, de los que cerca de 780 000 están conectados a redes de televisión por cable y aproximadamente 100 000 a redes de SMATV. El principal operador de televisión por cable es Helsinki Television OY, propiedad de Helsinki Media, con cerca de 190 000 hogares conectados (aproximadamente el 20 % del total). El segundo operador es Telecom Kabel-TV OY, propiedad del operador público de telecomunicaciones, que cuenta aproximadamente con 120 000 conexiones. Otras cuatro empresas más pequeñas cuentan con entre un 4 y un 6 % de todas las conexiones mientras que las demás (cerca del 40 % de las conexiones), corresponden a empresas muy pequeñas.

(1) Carta de la Comisión al Gobierno danés de 23 de diciembre de 1994.

- (125) Las partes de la operación no están presentes en el mercado finlandés de la televisión por cable. [. . .]

B.2. Repercusión de NSD en el mercado de la televisión por cable

- (126) Los operadores de televisión por cable interrogados por la Comisión han manifestado que, por motivos competitivos, tendrían que distribuir el paquete de programas de NSD, al menos en Dinamarca, Noruega y Suecia. Dada la posición dominante de NSD en el mercado de los transpondedores, esto conferiría a NSD una posición de fuerza frente a los operadores de televisión por cable, ya que éstos deberían de negociar con NSD para obtener las cadenas de televisión de ésta, en lugar de negociar directamente con los organismos de radiodifusión tal y como sucede actualmente. Por consiguiente, la creación de NSD dará lugar a una importante modificación de la fuerza negociadora de los operadores de televisión por cable.

- (127) Las partes han aducido que la creación NSD no impediría a los operadores independientes de cable negociar directamente con Kinnevik con objeto de obtener las cadenas de TV 3 y las otras cadenas de Kinnevik si aquéllos no desean negociar con NSD. Es cierto que los acuerdos NSD no prohíben dichas negociaciones pero, sin embargo, cabe asumir que a las partes les interesa fomentar las cadenas de Kinnevik en un paquete de NSD. Además, con objeto de distribuir aquellas cadenas cuya exclusividad corresponderá muy probablemente a NSD ([mención de las cadenas] y probablemente otras más, ya que NSD pretende llegar a otros acuerdos de exclusividad), los organismos independientes de radiodifusión tendrían que negociar con NSD. Así pues, parece que la opción más realista para la mayor parte de los operadores de cable consistiría en negociar directamente con NSD con objeto de distribuir directamente su paquete. En principio, un operador de cable podría obtener programas de Astra o de otros satélites no controlados por NSD, en cuyo caso negociarían directamente con los organismos de radiodifusión. Sin embargo, en Astra y en los demás satélites sólo están disponibles cadenas en lenguas no escandinavas.

- (128) Además, los operadores independientes de cable de Dinamarca, Noruega y Suecia tendrían que negociar precios y otras condiciones con un competidor (lo cual ocurriría también si los operadores de cable negociaran directamente con Kinnevik, ya que ésta es parte de NSD). Así sucede también en aquellas zonas en las que los hogares pueden elegir entre estar conectados a la televisión por cable o adquirir una antena parabólica individual, y que NSD controlará también el mercado de la distribución domiciliaria directa. De esta forma, NSD estaría en una posición susceptible de discriminar mediante los precios o de imponer condiciones a los operadores independientes de cable en favor de los

operadores de cable que sean propiedad de sus empresas matrices o en favor de sus operaciones de distribución domiciliaria directa.

- (129) Cabe señalar que varios operadores independientes de cable que han suministrado información a la Comisión se han mostrado muy preocupados por la posibilidad de que exista una discriminación por parte de NSD con objeto de favorecer sus propios intereses. Sin embargo, aunque no existiera discriminación, NSD podría seguir explotando su posición en los mercados de la televisión por cable gracias a su posición dominante en el mercado de los transpondedores.

- (130) Según las partes, en un entorno digital, éstas pretenden [. . .] y aplicar un sistema nórdico conjunto de codificación y una cabecera conjunta para el área nórdica. NSD controlará el sistema y la cabecera y planea ofrecer [varios servicios]. . . ; esta solución [transmisión transparente] sería atractiva desde un punto de vista económico para muchos de los operadores de televisión por cable, ya que podrían eliminar un sistema codificador y descodificador en cada una de las cabeceras, con lo que reducirían sus costes de forma considerable. Esto es especialmente importante en aquellas zonas en las que existen unas redes de televisión por cable muy pequeñas, tal y como ocurre en los países nórdicos. Algunos operadores independientes de televisión por cable disponen de cientos de cabeceras y necesitan un descodificador para cada canal en cada cabecera, con arreglo a la tecnología actualmente disponible. Sin duda alguna, muchos operadores de cable se mostrarían reticentes a renunciar a seguir prestando los SGA ellos mismos, ya que ésta es una parte fundamental del funcionamiento de la televisión por cable y les situaría en una situación de dependencia con respecto a NSD. Teniendo en cuenta los beneficios económicos para los hogares cableados y el hecho de que los abonados conectados a las redes no notarán diferencia alguna si NSD suministra transmisión transparente junto con SGA y SAA, los pequeños operadores de televisión por cable tendrían dificultades en rechazar esta solución si llegara a ser realidad.

- (131) Por consiguiente, si NSD desarrolla y aplica este sistema en un entorno digital, es muy probable que la mayor parte de los hogares conectados a redes de cable en los países nórdicos reciban la transmisión transparente de señales utilizando el sistema conjunto nórdico de codificación de NSD. [. . .]. Por consiguiente, también es difícil valorar los aspectos competitivos y económicos de la transmisión transparente. Sin embargo, cabe prever que, al controlar este sistema, NSD podrá reforzar su posición como controlador del acceso de los organismos de radiodifusión que deseen tener acceso a las redes nórdicas de cable. Los organismos de radiodifusión que no tuviesen acceso al sistema de codificación de NSD tendrían dificultades para acceder a las redes de cable si se desarrollara dicho sistema.

B.3. Conclusión

Dinamarca

- (132) TD controla aproximadamente el 50 % de las conexiones de cable en Dinamarca, y cuenta con una posición dominante en el mercado danés debido al régimen normativo vigente en dicho país. La creación de NSD supondrá un reforzamiento de la posición dominante de TD, puesto que:
- i) NSD podrá discriminar en beneficio de TD cuando ofrezca cadenas a los operadores de cable daneses;
 - ii) la posición monopolística de NSD, por lo que se refiere al suministro de programas, dará lugar a que las condiciones ofrecidas a los operadores de cable sean las más favorables para TD, en lugar de para los demás;
 - iii) los operadores de cable que compitan con TD tendrán que negociar con ésta en su calidad de socio de NSD.

Es poco probable que esta situación se modifique tras la primera fase de la liberalización, ya que TD conservará aún muchas ventajas sobre sus competidores debido a su antiguo monopolio legal.

Suecia, Noruega y Finlandia

- (133) Las partes controlan o ejercen influencia en cerca del 18 y el 30 % de las conexiones de cable y SMATV en Noruega y Suecia, respectivamente, y nada en Finlandia. Dada la predominancia de NSD en el mercado de los transpondedores, los argumentos de los anteriores incisos i) a iii) se aplicarán a la situación competitiva entre los operadores de cable de las partes en Noruega y Suecia.
- (134) No obstante, dada la relativa fuerza de los competidores en Noruega y Suecia, parece poco probable que, como resultado de la operación, se creen posiciones dominantes de las partes en Noruega y Suecia.

C. DISTRIBUCIÓN DOMICILIARIA DIRECTA DE TELEVISIÓN DE PAGO VÍA SATÉLITE Y DE OTRAS CADENAS DE TELEVISIÓN CODIFICADAS

C.1. Estructura del mercado

- (135) Actualmente, existen tres distribuidores principales en este mercado: FilmNet (Multichoice), Telenor CTV y Viasat. Para ser competitivo, un distribuidor debe disponer en su tarjeta inteligente de una cadena de televisión o de un paquete de cadenas de televisión que sean atractivos para un considerable número de espectadores. Las tres empresas utilizan tarjetas inteligentes que compiten entre sí ofreciendo distintas cadenas de televisión:
- la tarjeta de FilmNet contiene su propia cadena de televisión de pago, FilmNet Plus, The Complete Movie Channel y BBC. En Dinamarca la tarjeta sólo incluye FilmNet Plus y/o FilmNet The Complete Movie Channel;

- Telenor CTV comercializa la tarjeta CTV, que incluye MTV, Eurosport Nordic, Discovery, Children's Channel, CNN y FilmNet The Complete Movie Channel. En Suecia (y se prevé que también en Dinamarca) la tarjeta incluye también FilmNet Plus;
- la tarjeta de Viasat incluye TV 3 (TV 3 Dinamarca, TV 3 Suecia o TV 3 Noruega) y sus propias cadenas de televisión de pago: TV 1000, Film Max y TV 1000 Cinema.

Según [...], en marzo de 1995 Viasat, FilmNet y Telenor CTV distribuían las siguientes cifras de tarjetas inteligentes en los países nórdicos:

(número de tarjetas vendidas)

| | |
|---------------------------|-----------|
| Dinamarca | |
| Viasat | > 100 000 |
| FilmNet | > 25 000 |
| Telenor CTV | < 10 000 |
| Noruega | |
| Viasat | > 100 000 |
| FilmNet | > 25 000 |
| Telenor CTV | > 25 000 |
| Suecia | |
| Viasat | > 250 000 |
| FilmNet | > 25 000 |
| Telenor CTV | > 25 000 |
| Finlandia | |
| Viasat | 0 |
| FilmNet | < 10 000 |
| Telenor CTV | > 10 000 |
| Total zona nórdica | |
| Viasat | > 500 000 |
| FilmNet | > 100 000 |
| Telenor CTV | > 50 000 |

- (136) Si se mide en número de tarjetas inteligentes vendidas, Viasat, como empresa distribuidora, goza de una posición muy fuerte en este mercado. Cabe señalar que, según el acuerdo FilmNet/Telenor (véase más adelante), [...]. Sin embargo, hay que tener en cuenta que las tarjetas inteligentes de Viasat también incluirán el paquete CTV y comprenderán las cadenas de Kinnevik, que serán vendidas exclusivamente por Viasat. En este sentido, cabe llegar a la conclusión de que la operación creará una posición dominante de Viasat en este mercado. [...].
- (137) Acuerdo FilmNet/Telenor: actualmente, FilmNet se emite desde el satélite Thor. El arrendamiento por parte de FilmNet de un transpondedor en el satélite Thor y la distribución del paquete CTV de Telenor en Suecia por parte de su empresa de distribución. Multichoice se basa en el acuerdo con

Telenor AS de octubre de 1992. FilmNet consideró que la operación NSD constituía una amenaza para sus intereses como distribuidor de televisión de pago en los países nórdicos y ha presentado una denuncia ante la Comisión contra la operación proyectada. Además, Nethold (propietario de FilmNet y Multichoice) ha iniciado un procedimiento arbitral contra Telenor por supuesto incumplimiento del acuerdo antes citado. En diciembre de 1994 un tribunal noruego dictó un mandamiento contra Telenor mediante el cual, entre otras cosas, se prohibía a ésta llevar a la práctica el acuerdo con las empresas de Viasat mediante el cual Viasat podía vender el paquete CTV de Telenor. La decisión del tribunal hubiera paralizado la operación NSD y hubiera obligado a las partes a negociar una conciliación con Nethold. Gracias a un acuerdo entre Nethold y Telenor fechado el 29 de marzo de 1995, [...].

C.2. Efectos de bloqueo del mercado de la distribución de cadenas de televisión debidos a la operación NSD

(138) La operación NSD bloqueará el acceso de los competidores a este mercado dado que:

i) mediante su control de la capacidad de transpondedor nórdico y su vínculo con Kinnevik como organismo de radiodifusión, NSD será el suministrador dominante de cadenas de televisión a los espectadores nórdicos;

ii) tal como se ha mencionado anteriormente (considerandos 126 a 131), NSD controlará en gran medida el acceso al sector nórdico de la televisión por cable gracias a sus vínculos empresariales con los operadores de cable.

Por estos motivos, quedaría poco espacio para un nuevo distribuidor en el mercado nórdico. Así pues, es poco probable que un competidor en potencia pudiera desarrollar una actividad de distribución capaz de competir con NSD en la zona nórdica.

(139) Las partes afirman que el acuerdo NSD permite que los radiodifusores independientes arrienden transpondedores a NSD sin tener que llegar a acuerdos de distribución con las empresas de distribución matrices. Dichos organismos de radiodifusión podrían firmar libremente acuerdos con otros distribuidores. Las partes consideran que esta intencionalidad se ve confirmada por el nuevo acuerdo con FilmNet antes mencionado.

(140) Sin embargo, los organismos de radiodifusión tendrían que llegar a un acuerdo con NSD, que está controlada conjuntamente por Kinnevik. Así, ésta podría influir en el precio y las condiciones de arrendamiento del contrato y Viasat podría obtener

información sobre dichos competidores en potencia.

(141) Además es muy poco probable que NSD pueda alquilar transpondedores a organismos de radiodifusión sin que este alquiler dependa de un acuerdo de distribución entre el organismo de radiodifusión y la empresa de distribución de Kinnevik. Según se desprende de la información facilitada por las partes, es evidente que los transpondedores de NSD son ante todo un medio para desarrollar un sistema nórdico de distribución de televisión vía satélite. El alquiler de transpondedores a organismos de radiodifusión que no quieran ser distribuidos por NSD iría en contra del objetivo de la operación. Además, en un período que se caracteriza por la escasez de oferta de transpondedores, NSD no está obligada a arrendar transpondedores a dichos organismos de radiodifusión. El intento de las partes de confirmar su política de arrendamiento sin restricciones citando el nuevo acuerdo con FilmNet no es convincente: el acuerdo con FilmNet es el resultado de una conciliación negociada. Gracias a una decisión de los tribunales noruegos, FilmNet paralizó determinadas partes de la operación NSD y Telenor hubo de llegar a un acuerdo con FilmNet. Antes de la decisión judicial, las partes no pretendían llegar a dicho acuerdo con FilmNet.

C.3. Conclusiones

(142) El efecto de bloqueo de la operación por lo que se refiere a nuevos participantes en el mercado supondrá que los únicos probables competidores en este mercado serán Viasat y FilmNet.

(143) El acuerdo entre FilmNet y Telenor permite al primero [...] y continuar comercializando sus propias tarjetas inteligentes, controlando así el SAA y el SGA. Por consiguiente, el acuerdo permite aparentemente a FilmNet continuar siendo un importante participante en el mercado de la distribución domiciliaria directa de cadenas de televisión. Sin embargo, Viasat consolidará su posición en el mercado de la distribución gracias al interesante paquete de cadenas que comercializará, con lo que se menoscabará la posición de FilmNet como importante participante en el mercado.

(144) Por consiguiente, cabe concluir que, como resultado de la operación, Viasat consolidará su posición dominante en este mercado.

D. PROGRESO ECONÓMICO Y TÉCNICO

(145) Según las partes, NSD dará lugar a un progreso económico y técnico. A corto y medio plazo, la creación de un «Nordic Hot Bird» mejorará la distribución de televisión vía satélite en la zona nórdica, mientras que a largo plazo, tras la digitalización, NSD facilitará una considerable racionalización a los operadores de televisión por cable y a las redes de SMATV, en beneficio de los consumidores.

- (146) La Comisión no puede compartir este razonamiento. La creación de NSD no supondrá, a corto y medio plazo, una mejora de la distribución de la televisión vía satélite en la zona nórdica, ya que NSD no añadirá nueva capacidad de transpondedor. Por consiguiente, el número de cadenas de televisión vía satélite ofrecido a los espectadores nórdicos a corto plazo no se verá afectado por la operación. La Comisión reconoce que los operadores de satélites deben poder favorecer la posición de su satélite, pero, según la Comisión, la integración vertical de la operación no es necesaria para ello. En cambio, la operación podrá afectar a la forma en la que la capacidad de transpondedor disponible se asigna a los organismos de radiodifusión.
- (147) A largo plazo, con la introducción de la tecnología digital, las partes utilizarán a NSD para crear una infraestructura integrada para la distribución de televisión vía satélite y de otros servicios afines.
- (148) Según las partes, una vez esté en funcionamiento la tecnología digital, pretenden [...] aplicar un sistema nórdico conjunto de codificado destinado al mercado de la distribución domiciliaria directa, la SMATV y la televisión por cable. Esto quiere decir que cada uno de los hogares no necesitará más que un descodificador, independientemente de si reciben las señales a través de un cable o mediante una antena parabólica. De este forma, se pueden integrar los SGA y SAA de dichos sistemas de distribución de televisión. Además, las redes de televisión por cable podrían efectuar considerables ahorros de costes al no tener que descodificar y codificar las señales en cada una de sus cabeceras de distribución. Según las partes, el sistema hará que los operadores independientes de televisión por cable puedan utilizar a NSD como proveedor pudiendo al mismo tiempo disponer de sus propios SGA. Además, el sistema mejorará las posibilidades de recepción de televisión de pago de las redes de SMATV al tiempo que les permitirá disponer de su propio SGA, lo que es imposible en la actualidad.
- (149) A causa de la posición dominante de NSD como suministrador de cadenas de televisión desde transpondedores nórdicos, la Comisión considera que es más que probable que la mayoría de los hogares que reciben la distribución domiciliaria directa así como los operadores independientes de cable de los países nórdicos se vean obligados a utilizar un sistema de codificación usado por NSD. Los organismos de radiodifusión que desean dirigirse a los espectadores nórdicos tendrán que alquilar el sistema de NSD. Así, si se lleva a cabo el proyecto previsto, el sistema nórdico conjunto de codificado de NSD llegaría a ser el sistema dominante en la zona.
- (150) La Comisión reconoce los beneficios económicos a largo plazo que supone el disponer de un sistema integrado para la transmisión de televisión vía satélite. [...] Así pues, no se puede valorar hasta qué punto los planes de NSD de disponer de un sistema nórdico conjunto de codificación harán posible que NSD impida a los organismos de radiodifusión la transmisión de cadenas de televisión a espectadores nórdicos. Un sistema de codificación cerrado supondría que la nueva infraestructura sería sumamente anticompetitiva. Esto mismo cabe decir del sistema abierto si éste llega a ser dominante y los terceros no tuvieran acceso al mismo. [...].
- (151) La Comisión considera que una infraestructura como la descrita por las partes puede ser sumamente eficaz y beneficiosa para los consumidores. Sin embargo debe ser una infraestructura abierta y accesible para todas las partes interesadas. En particular, la Comisión considera que la participación de un radiodifusor tan importante como Kinnevik en NSD supone que exista un alto riesgo de que suceda lo contrario. Por consiguiente, es probable que la operación dé lugar a una reducción de la variedad de la oferta de televisión a los hogares nórdicos en el futuro. Asimismo, según la Comisión, la integración vertical de la operación propuesta no es necesaria para crear semejante infraestructura integrada.
- (152) Por consiguiente, los argumentos presentados por las partes en relación con el progreso técnico y económico no pueden aceptarse, puesto que no se cumplen las condiciones de la letra b) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentración.

E. COMPROMISOS PROPUESTOS POR LAS PARTES

- (153) Por carta de 7 de julio de 1995, las partes propusieron ofrecer una serie de compromisos con el fin de eliminar las incertidumbres que planteaba la operación de concentración propuesta. Los compromisos propuestos hacen referencia a los puntos siguientes:
- Tele Danmark y Norsk Telekom renuncian a cualquier derecho a interferir en el uso de los transpondedores de Kinnevik en Astra;
 - Tele Danmark y Kinnevik renunciarán a sus derechos [especiales] [...] para los transpondedores en la posición 5° este del satélite sueco;
 - el día en que se expida la autorización, estas compañías pondrán dos de sus transpondedores actuales a disposición de otros organismos de radiodifusión en condiciones comerciales. [...]. El otro transpondedor se alquilará a NSAB, que deberá dar su aprobación a cualquier contrato que se adjudique en relación con el mismo. El compromiso dejará de tener validez en caso de que los transpondedores no hayan sido alquilados por terceros en un plazo de seis meses a partir de la fecha de autorización de NSD;

- NSD cederá gratuitamente los primeros [...] transpondedores transferidos a NSD en la posición de 1º oeste. Las partes establecerán un procedimiento mediante el cual [...] de los [...] transpondedores adicionales de NSD pasarán a disposición de los organismos de radiodifusión que no estén relacionados con NSD. Esta compañía se compromete a comunicar al mercado, en un plazo no superior a 180 días y no inferior a 60, cuándo se podrá disponer de nueva capacidad. Llegado el momento, se ofrecerá la oportunidad a terceros de que presenten una oferta en firme para el alquiler de capacidad. NSD podrá disponer libremente de aquellos transpondedores que no hayan sido alquilados por terceros en el marco del procedimiento;
- NSD no adquirirá derechos exclusivos de distribución en relación con [...] cadenas nórdicas e internacionales especificadas. El compromiso únicamente tendrá una validez de [...] años y sólo para transmisiones analógicas, es decir, quedan excluidas las digitales;
- si Kinnevik ofrece sus cadenas gratuitamente a un operador de televisión por cable en un país determinado, de forma análoga ofrecerá gratuitamente la cadena o cadenas en cuestión a cualquier operador de cable, siempre y cuando dicho operador esté dispuesto a distribuirla o distribuirlas gratuitamente. En el caso de que Kinnevik exija el pago de una tasa, las cadenas se seguirán ofreciendo en condiciones no discriminatorias siempre que el operador de cable esté dispuesto a distribuir gratuitamente dicha cadena o cadenas. [...]. Estos compromisos tendrán una vigencia de [...] años;
- las partes se comprometen a que todas las relaciones comerciales entre NSD y sus accionistas estén basadas en el principio de igualdad.
- (154) En opinión de la Comisión, estos compromisos no bastan para evitar la creación o el reforzamiento antes mencionados de posiciones dominantes. Los tres compromisos mencionados en primer lugar sólo tendrán un efecto a medio plazo en la disponibilidad de transpondedores para terceros. Es poco probable que el primer compromiso, consistente en que TD y NT renuncien a cualquier derecho a interferir en la utilización de los cuatro transpondedores Astra de Kinnevik, tenga consecuencias de importancia, puesto que Kinnevik podrá disponer libremente de dichos transpondedores. El segundo compromiso renunciar a sus derechos [especiales] [...] para los transpondedores en la posición del satélite sueco no tendrá consecuencias a corto plazo, porque las partes seguirán controlando [...] de los diez transpondedores en esta posición. Por otra parte, el compromiso no impide a NSD alquilar otros transpondedores en la posición sueca, si fuese posible. En cualquier caso, los derechos [especiales] [...] no son accesorios y no son más que un elemento adicional que ratifica las conclusiones de la Comisión (véase el considerando 112). El tercer compromiso, que consiste en poner a disposición de otros organismos de radiodifusión dos de sus transpondedores en funcionamiento, sólo tendrá una escasa repercusión a corto plazo. [...]. Además, NSD es quien fija el precio y las demás condiciones.
- (155) El compromiso de que NSD pondrá a disposición de los organismos de radiodifusión no relacionados con esta compañía [...] de los [...] transpondedores adicionales no incluye un plazo de tiempo y, por consiguiente, no está claro cuándo se podrá disponer de los mismos. Además, el hecho de que sea la propia NSD quien distribuya estos [...] transpondedores dificultará extremadamente que se pueda controlar si el precio y otras condiciones de alquiler son justos y no discriminatorios.
- (156) El compromiso de que NSD no adquirirá derechos exclusivos de distribución de las [...] cadenas de televisión vía satélite tiene un alcance demasiado limitado. [...] de las [...] cadenas de televisión son propiedad de Kinnevik y entre las [...] cadenas no figuran tres de las cadenas internacionales de televisión más populares, [...], respecto de las que NT goza de derechos exclusivos. Por otra parte, la vigencia del compromiso será únicamente de [...] años y exclusivamente para la transmisión analógica, y no la digital. [...]. Asimismo, este compromiso sería de difícil aplicación.
- (157) El compromiso de que Kinnevik ofrecerá sus cadenas de televisión a operadores de televisión por cable es ambiguo, dado que consta de varias condiciones y da la impresión de privar a los operadores de cable del derecho a elegir o mantener su propia política de programación y estrategia de comercialización. La aplicación de este compromiso presentaría serias dificultades.
- (158) El compromiso mencionado en último lugar, por el que las partes acuerdan basar todas sus relaciones comerciales en el principio de igualdad, es de muy difícil aplicación.
- (159) En conjunto, los compromisos ofrecidos no son suficientes para resolver los problemas de competencia señalados anteriormente, dado que su alcance es demasiado limitado, se basan esencialmente en intenciones y resultaría muy difícil proceder a su control y aplicación.
- (160) El Comité consultivo sobre el control de las operaciones de concentración y la Comisión comparten el criterio de que los compromisos ofrecidos por las partes no son suficientes para que el establecimiento de la empresa en participación sea compatible con el mercado común y el Acuerdo EEE. Este punto de vista lo comparten también las terceras partes a las que la Comisión se dirigió para que presentasen sus observaciones sobre los compromisos ofrecidos por las partes.

F. CONCLUSIÓN

- (161) Como consecuencia de la operación, NSD adquirirá una posición dominante en el mercado de los servicios de transpondedor para televisión vía satélite dirigido a los espectadores nórdicos.
- (162) La posición dominante de NSD en dicho mercado consolidará la posición dominante de TD en el mercado de la televisión por cable en Dinamarca.
- (163) Como resultado de la operación, Viasat consolidará su posición dominante en el mercado de la distribución domiciliaria directa de televisión de pago y de otros canales codificados.
- (164) La integración vertical de NSD da lugar a que las posiciones de las partes en distintos mercados se refuercen recíprocamente. Concretamente, cabe señalar que las posiciones de las partes en los mercados secundarios (redes de televisión por cable y distribución) consolidan la posición dominante en el mercado de los transpondedores al desalentar a los posibles competidores a la hora de emitir desde otros transpondedores a la zona nórdica.
- (165) Aparte de los tres mercados analizados en la presente Decisión, la Comisión ha investigado los otros cuatro sectores (televisión de pago, otras cadenas de televisión comerciales, servicios de enlace ascendente y suministro de sistemas de codificación) en los que están presentes las partes. La Comisión ha llegado a la conclusión de que, por lo que a estas actividades se refiere, las partes no

conseguirán una posición dominante como consecuencia de la operación,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La operación de concentración mediante la creación de una empresa en participación, notificada por Norsk Telekom AS, TeleDanmark A/S e Industriförvaltnings AB Kinnevik, se declara incompatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

- 1) Norsk Telekom AS
Keysergate 15
N-0165 Oslo
- 2) TeleDanmark A/S
Kannikegade 16
DK-8000 Aarhus C
- 3) Industriförvaltnings AB Kinnevik
Skeppsbron 18
S-10313 Estocolmo.

Hecho en Bruselas, el 19 de julio de 1995.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 18 de octubre de 1995

relativa a una ayuda de Estado del Estado federado de Baviera a la empresa siderúrgica CECA *Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH*, Sulzbach-Rosenberg

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(96/178/CECA)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y, en particular, la letra c) de su artículo 4,

Vista la Decisión n° 3855/91/CECA de la Comisión, de 27 de noviembre de 1991, por la que se establecen normas comunitarias relativas a las ayudas para la siderurgia (⁽¹⁾),

Después de haber emplazado a los demás Estados miembros y terceros interesados para que le presentaran sus observaciones, de conformidad con el apartado 4 del artículo 6 de la citada Decisión, y teniendo en cuenta dichas observaciones,

Considerando lo que sigue:

I

El 30 de noviembre de 1994, la Comisión decidió incoar el procedimiento establecido en el apartado 4 del artículo 6 de la Decisión n° 3855/91/CECA (en lo sucesivo, «las Directrices sobre ayudas a la siderurgia») con respecto a una serie de préstamos concedidos entre marzo de 1993 y agosto de 1994 por el Estado federado de Baviera a la empresa *Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH* (en adelante, «NMH»), por un importe total de 49,895 millones de marcos alemanes (26,53 millones de ecus). Sobre la base de la información facilitada por el Gobierno alemán, la Comisión había llegado a la conclusión de que la concesión de estos préstamos a la empresa posiblemente no podía considerarse una aportación de capital de riesgo en las condiciones normales de inversión en una economía de mercado y, por tanto, podía constituir una ayuda de Estado incompatible con las Directrices sobre ayudas a la siderurgia y con el Tratado CECA.

Mediante carta de 12 de diciembre de 1994, la Comisión comunicó al Gobierno alemán su decisión de incoar el procedimiento y le pidió que formulara sus observaciones y facilitara toda la información adicional que estimara pertinente. La respuesta de las autoridades alemanas de 13 de enero de 1995 contenía información adicional sobre los motivos del Estado federado de Baviera para la concesión de los préstamos y las razones de los demás socios para no participar plenamente en la financiación de la empresa, así como sobre la utilización de los préstamos (véase la exposición más detallada de la posición del Gobierno alemán en la sección III). Por lo demás, las

autoridades alemanas remitieron a sus observaciones de 15 de julio, 14 de septiembre y 9 de diciembre de 1994 sobre las medidas de financiación en favor de NMH y *Lech-Stahlwerke GmbH* (en adelante, «LSW») previstas por el Gobierno bávaro en el contexto del plan de privatización, e hicieron hincapié en que los préstamos únicamente podían considerarse en el contexto de tal plan. El 4 de abril de 1995 (⁽²⁾), la Comisión decidió que la compensación de pérdidas prevista por valor de 125,7 millones de marcos alemanes (67,81 millones de ecus) y la ayuda a la inversión de 56 millones de marcos alemanes (29,78 millones de ecus) en beneficio de NMH, así como la prevista compensación de pérdidas por valor de 20 millones de marcos alemanes (10,63 millones de ecus) en favor de LSW constituían ayudas de Estado incompatibles con las Directrices sobre ayudas a la siderurgia y que, por tanto, Baviera no podía conceder dichas ayudas. Estas medidas se proyectaron en el contexto de la privatización prevista de las participaciones que el Estado federado de Baviera posee en NMH (45 %) y en LSW (19,734 %), mediante su venta al grupo *Aicher*. El Gobierno alemán interpuso un recurso ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas solicitando la anulación de la Decisión de la Comisión [asunto C-158/95 (⁽³⁾)]. NMH interpuso un recurso ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas y solicitó, asimismo, la anulación de la Decisión [asunto T-129/95 (⁽⁴⁾)].

Mediante la publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (⁽⁵⁾) de la carta por la que la Comisión informó al Gobierno alemán de su decisión de incoar el actual procedimiento se emplazó a los demás Estados miembros y terceros interesados a que presentaran sus observaciones sobre el asunto.

Se ha de recordar que el 19 de julio de 1995 la Comisión decidió incoar un segundo procedimiento a raíz de los préstamos participativos concedidos entre julio de 1994 y marzo de 1995 por el Estado federado de Baviera a NMH, en cuatro tramos, por un importe total de 24,1125 millones de marcos alemanes (12,82 millones de ecus) (⁽⁶⁾). Estos préstamos, de los que la Comisión aún no tenía constancia en el momento de incoar el presente procedimiento, pueden constituir una ayuda de Estado ilegal,

(⁽²⁾) Véase Bol. UE 5-1995, punto 1. 3. 55.

(⁽³⁾) DO n° C 208 de 12. 8. 1995, p. 4.

(⁽⁴⁾) DO n° C 229 de 2. 9. 1995, p. 21.

(⁽⁵⁾) DO n° C 173 de 8. 7. 1995, p. 3.

(⁽⁶⁾) Aún no se ha publicado en el Diario Oficial; véase IP(95) 780.

(⁽¹⁾) DO n° L 362 de 31. 12. 1991, p. 57.

dado que ningún otro socio ha secundado esta medida de financiación de la empresa, por lo que puede partirse del hecho de que el comportamiento del Estado federado no se corresponde con el comportamiento de un socio capitalista en las condiciones normales de una economía de mercado.

En el marco del presente procedimiento, la Comisión ha recibido las siguientes observaciones:

- el Gobierno de un Estado miembro declaró que la aportación de capital público constituye, en su opinión, una ayuda de Estado que falsea la competencia en la Comunidad en perjuicio de las empresas que compiten con NMH en su territorio. El comportamiento de los socios privados y la situación financiera de la empresa son, en opinión de este Gobierno, un claro indicio de que los préstamos del sector público no se corresponden con la práctica inversionista habitual en una economía de mercado y, por tanto, constituyen una ayuda de Estado;
 - el Gobierno de otro Estado miembro consideró que los préstamos a NMH también podían beneficiar a la empresa *Robrwerke Neue Maxhütte GmbH* (en lo sucesivo, «RNM»), propiedad al 85 % de NMH, e hizo referencia al considerable exceso de capacidades en el mercado europeo de tubos de acero;
 - según una asociación europea de fabricantes de acero, ningún inversor privado hubiese estado dispuesto a aportar capital a una empresa que se encontrase en la situación financiera de NMH. La asociación tildó los préstamos de ayuda de Estado y solicitó a la Comisión que en su decisión final impusiera a las autoridades alemanas la recuperación de las ayudas;
 - una asociación nacional de fabricantes de acero destacó un principio de la jurisprudencia comunitaria sobre ayudas de Estado según el cual el comportamiento de los socios privados en una empresa de propiedad mixta como NMH es un factor esencial para determinar si la participación del Estado responde a las prácticas habituales del mercado. En opinión de la asociación, la participación del grupo *Aicher* en la concesión de los préstamos revestía a ciertas características particulares, dado que, en ese momento, el grupo estaba negociando con el Estado federado de Baviera la adquisición de NMH. El acuerdo definitivo, hecho público en marzo de 1994, contemplaba un considerable apoyo financiero a NMH por parte del Estado federado de Baviera. Por tanto, y siempre según esta asociación, *Aicher* tenía una razón de peso para participar directamente en el tercer préstamo, el cual se diferenciaba de los concedidos habitualmente por un inversor privado por cuanto, en caso de enajenación de NMH y LSW por el Estado federado de Baviera, se produciría la cancelación de hecho de los préstamos. En opinión de la asociación, esta colaboración, plenamente razonable para el grupo *Aicher* desde un punto de vista económico, no puede considerarse que responde al principio de inversor privado;
 - en opinión de una importante empresa siderúrgica europea, un prestamista prudente, ante el hecho comúnmente conocido de que los resultados financieros de las empresas siderúrgicas tienen un notorio carácter cíclico, se aseguraría la recuperación de su dinero a partir de los beneficios o del «cash flow» a lo largo de todo el ciclo coyuntural. Por tanto, un préstamo concedido con la condición de que sólo se ha de reembolsar en caso de que NMH realice beneficios no puede considerarse una práctica inversionista en las condiciones normales de mercado. La empresa solicitó a la Comisión que en su decisión impusiera al Estado federado de Baviera la recuperación de la ayuda si de sus investigaciones se desprendía que los préstamos en realidad sólo se habían concedido para mantener las actividades deficitarias de NMH;
 - otro fabricante europeo de acero destacó que los préstamos públicos a NMH ya falsean la competencia en los sectores en los que compete con esta empresa;
 - una asociación nacional de productores de tubos de acero defendió las primeras conclusiones de la Comisión, conforme a las cuales los préstamos del Estado federado de Baviera podían constituir una ayuda de Estado incompatible con el Tratado CECA y con las Directrices sobre ayudas a la siderurgia. Instó a la Comisión a que estableciera en su decisión que el Estado federado de Baviera había de recuperar las ayudas aun cuando ello tuviera como consecuencia, al igual que en cualquier empresa privada que no cuenta con apoyo estatal, la liquidación de la empresa;
 - un gabinete jurídico que representa a un fabricante de tubos de acero que compete con RNM, filial de NMH, analizó las intervenciones financieras del Estado federado de Baviera a partir de los datos publicados en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* y llegó a la conclusión de que estas intervenciones representan una ayuda de Estado incompatible con las Directrices sobre ayudas a la siderurgia. Asimismo, señaló que la ayuda beneficiaba indirectamente a RNM, de forma que esta empresa, competidora directa de su representado, estaba siendo subvencionada ilegalmente;
 - otro fabricante de tubos de acero advirtió de la posibilidad de que también su competidor RNM se viese favorecido por la ayuda financiera y destacó el hecho de que la empresa sólo tendrá que reembolsar los préstamos si obtiene beneficios a lo largo del ejercicio precedente. Sin embargo, dado que la empresa nunca ha realizado beneficios desde su creación, el Estado no puede esperar ningún tipo de reembolso, de modo que los préstamos deben considerarse ayudas incompatibles con el mercado común.
- Las observaciones se remitieron al Gobierno alemán mediante carta de 22 de agosto de 1995 en la que se le instaba a pronunciarse al respecto. Las autoridades alemanas respondieron mediante carta de 18 de septiembre de 1995 insistiendo en su afirmación de que los préstamos únicamente podían evaluarse en el contexto

del plan de privatización del Gobierno bávaro. Según la información del Gobierno alemán, los préstamos se concedieron con objeto de mantener operativa la empresa hasta tanto fuese posible ejecutar el plan de privatización. Dado que la Comisión decidió en abril de 1995 que las ayudas financieras públicas que requería la privatización constituían una ayuda de Estado ilegal, el plan de privatización sólo podrá llevarse a cabo una vez que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas haya declarado nula dicha Decisión, supuesto del que parte el Gobierno alemán. Para no comprometer la posible enajenación de las participaciones del Estado federado de Baviera en NMH y LSW tras la esperada suspensión de la Decisión de la Comisión, el Gobierno alemán solicitó a la Comisión que, en caso de declarar definitivamente que los préstamos constituyen una ayuda de Estado, aplase su decisión relativa a la recuperación de los mismos hasta que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas haya dictado una sentencia definitiva.

II

Con arreglo a la información disponible, los hechos se presentan de la siguiente manera:

El 16 de abril de 1987 se iniciaron los procedimientos formales de quiebra de *Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH* (en adelante «*Maxhütte*»). El síndico de la quiebra decidió proseguir las actividades de la empresa y preparar un plan de reestructuración. A mediados de 1990, dos empresas de reciente creación se hicieron cargo de las actividades de la empresa en quiebra. *Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH* (NMH) se hizo cargo de los productos CECA de *Maxhütte*, y *Robrwerke Neue Maxhütte GmbH* (RNM), de la producción de tubos. NMH posee una participación del 85 % en RNM; el 15 % restante está en manos de *Kühnlein*, con sede en Nuremberg, principal representante comercial de la producción de tubos de acero.

Los accionistas iniciales de NMH eran el Estado federado de Baviera (45 %) y las empresas *Thyssen Edelstahlwerke AG* (5,5 %), *Thyssen Stahl AG* (5,5 %), *Lech Stahlwerke GmbH* (11 %), *Krupp Stahl AG* (11 %), *Klößner Stahl GmbH* (11 %), *Klößner Stahl GmbH* (11 %) y *Mannesmann Röhrenwerke AG* (11 %). Para permitir la participación de LSW en NMH, el Estado federado de Baviera adquirió en 1988 una participación del 19,734 % en LSW. Por Decisión de 26 de julio de 1988, la Comisión concluyó que la participación del Estado federado en ambas empresas no contenía elementos constitutivos de ayuda de Estado⁽¹⁾.

En agosto de 1992, el Gobierno alemán comunicó a la Comisión que el Estado federado de Baviera se proponía conceder a NMH un préstamo por valor de 10 millones de marcos alemanes (5,3 millones de ecus). La Comisión consideró que no se trataba de una ayuda de Estado, dado que todos los socios privados estaban dispuestos a conceder préstamos en condiciones similares en función

de su respectiva participación en la empresa. Por lo tanto, la actuación del Estado federado de Baviera podía equipararse a la de los socios privados. Las autoridades alemanas fueron informadas de esta Decisión⁽²⁾ y de sus fundamentos mediante carta de 2 de febrero de 1993.

Por medio de un acuerdo de 7 de diciembre de 1992 y 3 de marzo de 1993, *Klößner Stahl GmbH* transfirió sus acciones en NMH a *Annahütte Max Aicher GmbH & Co. KG* (en adelante, «*Annahütte*»), con sede en Hamme-rau, al precio de 1 marco alemán (0,53 ecus). El 14 de junio de 1993, *Krupp Stahl AG*, *Thyssen Stahl AG* y *Thyssen Edelstahlwerke AG* transfirieron a LSW sus acciones en NMH al precio de 200 000 marcos alemanes (106 382 ecus). Mediante carta de 9 diciembre de 1994, el Gobierno federal puso en conocimiento de la Comisión que la transferencia de acciones se había hecho efectiva independientemente del consentimiento de los acreedores. Por carta de 18 de septiembre de 1995, las autoridades alemanas comunicaron a la Comisión que la cesión de las participaciones de los cuatro socios mencionados a las dos empresas pertenecientes al grupo *Aicher* no se había hecho formalmente efectiva hasta el 21 de marzo de 1994, después de que el Gobierno bávaro hubiese dado su consentimiento, tal y como exigen los estatutos de la empresa.

La distribución actual de las participaciones es la siguiente:

| | |
|----------------------------|-------|
| Estado federado de Baviera | 45 % |
| LSW | 33 % |
| Annahütte | 11 % |
| Mannesmann Röhrenwerke AG | 11 %. |

LSW y Annahütte están bajo control del empresario *Aicher*.

NMH produce aproximadamente 299 kt/año de acero bruto (capacidad: 444 kt/año), 81 kt/año de productos semiacabados y unas 85 kt/año de perfiles ligeros y pesados (capacidad: 258 kt/año). Su filial RNM produce unas 70 kt/año de tubos (capacidad: 136 kt/año). NMH emplea en la actualidad a 1 040 personas, y RNM, a 560. Desde su creación a mediados de 1990, NMH nunca ha obtenido beneficios. Las pérdidas totales acumuladas hasta finales de 1994 se evaluaron en 156,4 millones de marcos alemanes (83,19 millones de ecus). En 1993, las pérdidas ascendieron a unos 88 millones de marcos alemanes (46,8 millones de ecus) y el volumen de negocios se situó en 216 millones de marcos alemanes (114,9 millones de ecus). Las pérdidas eran atribuibles en un 25 % al acuerdo de transferencia de beneficios y pérdidas suscrito con RNM. En 1994, el volumen de negocios de NMH alcanzó un total de 284 millones de marcos alemanes (151 millones de ecus), en tanto que sus pérdidas fueron de 44 millones de marcos alemanes (23,4 millones de ecus), un tercio de las cuales era consecuencia del mencionado acuerdo de transferencia de beneficios y pérdidas con RNM.

⁽¹⁾ Véase el XVIII Informe sobre la política de competencia (1988), punto 198, p. 163.

⁽²⁾ Decisión de la Comisión de 23 de diciembre de 1992; véase Bol. UE 12-1992 punto 1. 3. 78.

Desde marzo de 1992, fecha en la que *Thyssen, Krupp* y *Klöckner* comunicaron a las demás empresas su decisión de desprenderse de sus participaciones, el Gobierno bávaro intentó elaborar un plan de privatización viable para reestructurar la empresa. El empresario bávaro *Max Aicher*, accionista de NMH a través de LSW, propuso reestructurar la empresa recurriendo a las tecnologías habituales en el ámbito de los altos hornos y aprovechando las sinergias resultantes de la fusión de las empresas siderúrgicas bávaras NMH, *Annabütte* y LSW. Los costes de este plan para el Estado federado de Baviera se evaluaron en 200 millones de marcos alemanes (106,4 millones de ecus). *Manfred Kühnlein*, un comerciante de tubos con sede en Nuremberg y propietario del 15 % de RNM, propuso un programa llamado MARS, consistente en la aplicación por parte de un grupo de catorce empresas de una nueva tecnología de reciclado de carrocerías de vehículos desarrollada por *Voest Alpine AG* y *Mercedes Benz AG*. Los costes de este plan para el Estado federado de Baviera se estimaron en 280 millones de marcos alemanes (148,9 millones de ecus). En 1993, la empresa alemana *WASTE Management GmbH*, perteneciente a *WMX Technologies Inc.*, sociedad estadounidense especializada en actividades de reciclado, examinó la viabilidad del programa de reciclado de vehículos y, a comienzos de 1994, llegó a la conclusión de que el plan era económicamente inviable. El Gobierno bávaro se decidió en marzo de 1994 por la propuesta del empresario *Aicher* y, en mayo de 1994, el Gobierno alemán notificó a la Comisión las medidas financieras proyectadas por la administración bávara en relación con el plan *Aicher*.

El 27 de enero de 1995, el Estado federado de Baviera y *Max Aicher GmbH & Co. KG* acordaron en un contrato que el primero vendería al segundo su participación del 45 % en NMH a un precio de 3 marcos alemanes (1,59 ecus). También convinieron en que el Estado federado de Baviera se haría cargo del 80,357 % de las pérdidas acumuladas por NMH hasta finales de 1994. Estas pérdidas quedaron definitivamente cifradas en 156,4 millones de marcos alemanes (83,19 millones de ecus), de forma que el pago de Baviera ascendería, de acuerdo con las condiciones contractuales, a 125,7 millones de marcos alemanes (67,81 millones de ecus). En el contrato se establecía que los préstamos participativos del Estado federado podrían deducirse del importe calculado en cuanto entrara en vigor el contrato. Asimismo, las partes acordaron que el Estado federado de Baviera pondría a disposición 56 millones de marcos alemanes (29,78 millones de ecus) para costes de inversión. En un segundo contrato, de 27 de enero de 1995, el Estado federado de Baviera y el señor *Aicher* acordaron que el primero cedería al segundo su participación del 19,734 % en el capital de LSW al precio de 1 marco alemán (0,53 ecus), además de efectuar un «pago compensatorio» de 20 millones de marcos alemanes (10,63 millones de ecus) a LSW.

El Gobierno alemán notificó los proyectos de financiación descritos a la Comisión, la cual decidió, el 4 de abril de 1995, que las medidas constituían una ayuda de Estado y,

por tanto, no podían hacerse efectivas. En consecuencia, los contratos no entraron en vigor, dado que se habían suscrito con la condición de que la Comisión diera su consentimiento.

Según los datos facilitados por el Gobierno alemán, el Estado federado de Baviera ha concedido a *Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH* los siguientes préstamos:

| Fecha del contrato | Importe en marcos alemanes |
|------------------------------------|----------------------------|
| 25 y 29 de marzo de 1993 | 720 000 |
| 17 y 18 de agosto de 1993 | 6 400 000 |
| 20 y 29 de diciembre de 1993 | 4 500 000 |
| 28 de enero y 3 de febrero de 1994 | 4 200 000 |
| 24 y 28 de febrero de 1994 | 12 800 000 |
| 31 de marzo y 7 de abril de 1994 | 7 000 000 |
| 5 y 9 de mayo de 1994 | 3 100 000 |
| 31 de mayo y 6 de junio de 1994 | 5 000 000 |
| Julio de 1994 | 2 300 000 |
| Agosto de 1994 | 3 875 000 |
| Total | 49 895 000 |

Los préstamos se concedieron con una duración de diez años y a un tipo de interés del 7,5 % anual, y únicamente habrían de reembolsarse, en pagos anuales de amortización, en caso de que NMH realizara beneficios en el ejercicio precedente.

Los tres primeros préstamos que figuran en la relación fueron acompañados de préstamos de otros socios de NMH y RNM concedidos en las mismas condiciones. En el primer caso, se trata de un préstamo de 176 000 marcos alemanes de LSW, a la sazón accionista del 11 % de NMH, y otro de 54 000 marcos alemanes del empresario *Kühnlein*, accionista del 15 % de RNM. Este último fue acompañado de un préstamo de 1,5 millones de marcos alemanes de LSW, que si bien en ese momento aún poseía formalmente el 11 % de NMH ya había acordado, el 14 de junio de 1993, con *Thyssen y Krupp* la adquisición de otro 22 %, y de otro por valor de 270 000 marcos alemanes del empresario *Kühnlein*. En la tercera ocasión, *Annabütte*, que aunque entonces aún no era formalmente accionista ya había acordado contractualmente con *Klöckner Stahl GmbH* (ahora *Stahlwerke Bremen GmbH*) en marzo de 1993 la adquisición de su participación del 11 %, concedió un préstamo de 1,1 millones de marcos alemanes. Desde febrero de 1993, los demás accionistas de NMH no han vuelto a secundar la financiación de la empresa por medio de préstamos participativos. Los siete préstamos restantes del Estado federado de Baviera se concedieron sin que se produjera aportación alguna de los demás socios de la empresa.

III

El Gobierno alemán presentó sus observaciones sobre la decisión de la Comisión de incoar el procedimiento y contestó a las observaciones formuladas por los demás Estados miembros y terceros interesados. En su opinión, los préstamos en cuestión únicamente pueden considerarse en el contexto del plan de privatización y reestructuración y no constituyen una ayuda de Estado.

Según lo expuesto por el Gobierno alemán, el Estado federado de Baviera decidió en 1992 desprenderse de su participación en NMH y buscar una solución industrial para el futuro de la empresa. El Gobierno bávaro llevó a cabo unas arduas negociaciones con distintos socios industriales potenciales, que se prolongaron durante todo el año 1993 hasta marzo de 1994. En mayo de ese mismo año, se comunicaron a la Comisión las medidas previstas para la financiación del plan *Aicher*. NMH, que ya operaba con pérdidas, no hubiera podido sobrevivir a este período sin la aportación de liquidez por parte de los socios. De acuerdo con las autoridades alemanas, el Estado federado concedió los préstamos en cuestión para asegurar la venta prevista de sus participaciones. Dado que el Estado federado de Baviera era, con un 45 %, el socio principal de NMH, la financiación de la empresa se correspondía con el comportamiento normal de un socio solvente en una economía social de mercado. Esta conclusión sigue siendo válida, siempre según la postura del Gobierno alemán, aunque los demás socios minoritarios no estén dispuestos a secundar la financiación.

El Gobierno federal se refirió a sus observaciones formuladas en el transcurso del procedimiento respecto de las medidas proyectadas para la financiación del plan de privatización y reestructuración y en las que adujo ejemplos que considera adecuados para fundamentar su opinión de que un inversor privado hubiese actuado de forma similar. Se refirió, en particular, al ejemplo del grupo privado *Schörghuber* en el asunto *Heilit & Woerner Bau AG*⁽¹⁾.

El comportamiento de los demás socios de NMH entre marzo de 1993 y agosto de 1994 no debería tomarse, en opinión del Gobierno federal, como indicativo de un comportamiento normal de un inversor en una economía de mercado.

Las empresas *Thyssen*, *Krupp* y *Klöckner* decidieron en marzo de 1992 retirarse de NMH, después de conceder cada una un último préstamo participativo por un importe de 1,1 millones de marcos alemanes (0,58 millones de ecus). Las autoridades alemanas estiman que, a raíz de ello, ya no cabía esperar que estas empresas continuaran participando en los negocios deficitarios de NMH.

Los accionistas *Kühnlein* y *Aicher* concluyeron su participación en la financiación de NMH en agosto y diciembre de 1993, respectivamente, debido, según lo expuesto por

el Gobierno federal, a la inseguridad en lo que concierne a la ejecución de sus planes de futuro para la empresa, en tanto que *Mannesmann* sólo estaba interesado en RNM y no estuvo dispuesto a contribuir a la financiación de NMH.

El Gobierno alemán considera, en consecuencia, que las aportaciones del Estado federado de Baviera, en tanto que socio principal de NMH, se corresponden con el comportamiento normal de un inversor privado que dispone de los recursos financieros suficientes para permitir que la empresa afectada mantenga sus actividades.

Por otra parte, el Gobierno federal insiste en que, a la hora de evaluar las aportaciones a NMH, se tenga en cuenta la escasa cuota de la empresa en los mercados siderúrgicos europeos, que, según sus datos, asciende al 0,2 %, aproximadamente.

IV

Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH es una empresa que entra en el ámbito de aplicación del artículo 80 del Tratado CECA, puesto que fabrica productos que figuran en la lista de su Anexo I, de modo que en el presente caso son de aplicación tanto dicho Tratado como las Directrices sobre ayudas a la siderurgia.

Constituye una ayuda de Estado con arreglo a lo dispuesto en la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA toda transferencia de recursos públicos a empresas siderúrgicas públicas o privadas, en forma de participaciones, aportaciones de capital o intervenciones financieras similares, que no pueda considerarse una aportación de capital de riesgo a la empresa afectada en las condiciones normales de inversión en una economía de mercado, con la perspectiva de recuperar los fondos mediante futuros beneficios o por otros medios⁽²⁾.

Los préstamos por un importe total de 49,895 millones de marcos alemanes (26,53 millones de ecus) concedidos por el Estado de Baviera de NMH constituyen una transferencia de recursos públicos a una empresa siderúrgica. Se debe examinar si esta transferencia de recursos puede considerarse una aportación de capital de riesgo con arreglo a las prácticas de inversión habituales en una economía de mercado, que implican la previsible recuperación de los fondos mediante futuros beneficios o por otros medios.

A la hora de evaluar si la aportación de determinados recursos públicos responde a la práctica habitual del mercado, la Comisión siempre se ha basado en el comportamiento de los inversores privados que se encontraban en la misma situación que el Estado. Para determinar si una inversión resulta económicamente razonable,

⁽²⁾ Véase la sentencia el Tribunal de Justicia en el asunto C-40/85, Bélgica/Comisión, Rec. 1986, pp. 2321 y 2345; asunto C-303/88, Italia/Comisión, Rec. 1991, pp. I-1433 y I-1476; Decisión nº 3855/91/CECA de la Comisión, de 27 de noviembre de 1991 (DO nº L 362 de 31. 12. 1991, p. 57), sección II, párrafo quinto; Comunicación de la Comisión a los Estados miembros sobre las empresas públicas (DO nº C 307 de 13. 11. 1993, p. 3), puntos 10 a 21.

⁽¹⁾ Para una detallada descripción de este asunto, véase la Decisión de la Comisión de 23 de diciembre de 1992; Bol. UE 12-1992, punto 1. 3. 78.

los socios privados de la empresa afectada tomarían en consideración la particular situación económica de la empresa. Un socio privado difícilmente estaría dispuesto a transferir recursos financieros a una empresa en dificultades económicas si los demás socios no mostraran la misma disposición a contribuir a la financiación de forma proporcional a sus participaciones.

Con arreglo al Derecho alemán, los préstamos participativos concedidos o no reembolsados en circunstancias que, debido a la situación financiera de una empresa, requieran la quiebra o bien la puesta a disposición de capital de riesgo adicional por parte de los socios han de tratarse, en caso de quiebra, como una aportación de capital propio [«eigenkapitalersetzende Darlehen» o préstamos sustitutivos de capital propio, según las letras a) y b) del artículo 32 de la Ley sobre sociedades de responsabilidad limitada, en adelante «GmbHG»]. En vista de tal situación legal, los préstamos participativos concedidos para evitar la insolvencia y consiguiente quiebra de la empresa han de equipararse, en principio, con la inyección de capital propio. La GmbHG se refiere al principio general establecido en el apartado 2 de su artículo 26, con arreglo al cual los socios únicamente están dispuestos a aportar capital de riesgo adicional cuando los demás socios secundan esta medida de forma proporcional a sus participaciones. En principio, un socio no está obligado a aportar a una sociedad de responsabilidad limitada capital propio que exceda de la participación suscrita en el capital (artículo 707 del Código civil alemán), ni siquiera cuando la negativa implique la insolvencia de la empresa.

Desde marzo de 1993 hasta agosto de 1994, el Estado federado de Baviera, que posee el 45 % de las participaciones en NMH, aportó el 94,15 % de la liquidez puesta a disposición por el conjunto de los accionistas para proseguir las actividades deficitarias de la empresa. Únicamente entre marzo y diciembre de 1993 se concedieron préstamos en las mismas condiciones que los del Estado federado de Baviera, correspondientes a otro socio (LSW), a un socio de RNM (*Kühnlein*), filial de NMH, y a *Annabütte*. El empresario *Kühnlein*, que cuenta con el 15 % de las acciones de RNM, contribuyó con un 5,7 % y un 3,3 % al total de préstamos puestos a disposición en marzo y agosto de 1993, respectivamente. LSW y *Annabütte*, pertenecientes al grupo *Aicher*, aportaron un 18,5 % y un 18,4 % a los préstamos de marzo y agosto de 1993, así como un 19,6 % a los préstamos concedidos en diciembre de 1993. En ese momento, LSW formalmente sólo poseía el 11 % de las acciones de la empresa y *Annabütte* aún no contaba, de manera formal, con participación alguna, ya que hasta el 21 de marzo de 1994 el Gobierno bávaro no dio su visto bueno a la cesión de las participaciones de *Klößner*, *Thyssen* y *Krupp*.

Tanto el empresario *Kühnlein* como el grupo *Aicher* estaban negociando en el momento de la concesión de los préstamos la adquisición de una participación mayoritaria en NMH. Ambos presentaron planes en los que se contemplaba, entre otras condiciones, que el Estado federado de Baviera debía aportar entre 200 y 280 millones de

marcos alemanes en ayudas financieras para cubrir las pérdidas acumuladas por la empresa. En el plan del grupo *Aicher* notificado a la Comisión se preveía una compensación del 80 %, aproximadamente, de las pérdidas acumuladas desde la fundación de NMH. El Estado federado de Baviera tendría que haber renunciado por completo a las obligaciones derivadas de sus préstamos participativos y haber aportado recursos adicionales que permitieran a la empresa, entre otras cosas, reembolsar los préstamos de otros socios. Durante las negociaciones, el Gobierno bávaro dejó constancia de que no esperaba recuperar sus préstamos participativos para no poner en peligro la subsistencia de la empresa. Por consiguiente, *Kühnlein* y *Aicher* tenían buenas razones para participar en la concesión de los tres primeros préstamos en marzo, agosto y diciembre de 1993. Ambas empresas esperaban hacerse con una participación mayoritaria en NMH después de que los préstamos fuesen prácticamente reintegrados por el Estado federado de Baviera mediante la venta de sus participaciones.

El grupo *Aicher* aportó, por medio de LSW y *Annabütte*, en torno al 20 % de los préstamos concedidos en marzo, agosto y diciembre de 1993. La decisión de cofinanciar NMH a través de estas dos empresas no guardaba relación con la participación real o prevista en la sociedad, sino que era un reflejo de la esperanza del grupo de que el Estado federado se haría cargo del 80 % de las obligaciones acumuladas por NMH con anterioridad a la privatización, hecho que se tomó como base para el cálculo de la cobertura de pérdidas prevista en el marco del plan de privatización y reestructuración en las condiciones mencionadas. Este porcentaje también se utilizó para explicar la compensación de pérdidas propuesta para NMH, que fue rechazada por la Comisión en su Decisión de 4 de abril de 1995. En marzo y agosto de 1993, fechas de los dos primeros préstamos, LSW formalmente sólo tenía una participación del 11 % en NMH. En el momento de la concesión del segundo préstamo, LSW ya había acordado con *Krupp* y *Thyssen* la cesión de otro 22 %. La única vinculación con NMH de *Annabütte*, que en la fecha de concesión del tercer préstamo aún no era accionista de esta empresa, consistía en un acuerdo alcanzado con *Klößner* para adquirir una participación del 11 %. Aparentemente, las principales razones de la actuación del grupo *Aicher* radicaban en la perspectiva de poder llevar a cabo su propio plan de adquisición de una participación mayoritaria en NMH, así como en la intención de expresarle al Estado federado de Baviera, durante las negociaciones, su disposición a aportar capital a NMH en una cantidad proporcional al porcentaje de la compensación de pérdidas que iba a asumir el Estado federado. A principios de 1994, inmediatamente antes de la decisión final del Gobierno bávaro respecto del plan *Aicher*, este grupo puso fin a su financiación de NMH, financiación que tampoco reanudó tras resultar elegido como futuro accionista mayoritario de la empresa. El grupo confió en la disposición del Estado federado de Baviera para mantener a flote las actividades de NMH hasta tanto la Comisión hubiese autorizado la aportación de recursos públicos adicionales por parte de la administración bávara.

El empresario *Kühnlein* dio por concluida su cofinanciación de NMH cuando definitivamente quedó de manifiesto que su plan no llegaría a ejecutarse.

En consecuencia, se ha de dejar constancia de que la actuación del empresario *Kühnlein* y de las empresas integradas en el grupo *Aicher* no respondió inicialmente a su posición en el accionariado de NMH, sino más bien a las negociaciones con el Estado federado de Baviera sobre el traspaso subvencionado de la mayoría de las acciones. Por tanto, su intervención no puede tomarse como comportamiento normal de un inversor privado en una economía de mercado a la hora de evaluar la intervención de la administración pública en la financiación de NMH entre marzo y diciembre de 1993.

Las empresas *Krupp*, *Klößner* y *Thyssen*, antiguos socios privados, decidieron en marzo de 1992 poner fin a su participación en NMH, no aportar recursos adicionales y vender sus participaciones. No estuvieron dispuestas a aportar más capital del inicialmente acordado. Tal fue la actuación normal de unas empresas que pretendían dar por finalizada una participación deficitaria encajando un mínimo de pérdidas económicas.

Mannesmann Röhrenwerke AG, que sigue siendo socio de NMH, no aceptó contribuir con medios financieros a la reestructuración de la empresa. El deseo de mantener el liderazgo industrial en RNM puede ser una explicación de su actuación distinta a la de *Krupp*, *Thyssen* y *Klößner*, pero no demuestra que la intervención del sector público responda a la de un inversor que opera en una economía de mercado. Si los préstamos participativos destinados a NMH hubiesen sido económicamente razonables y rentables, la empresa privada *Mannesmann* los habría concedido.

Los demás socios de NMH -empresas siderúrgicas privadas- no han participado en la financiación de la empresa desde marzo de 1992. Únicamente el empresario *Kühnlein* y el grupo *Aicher*, que compiten por la adquisición subvencionada de una participación mayoritaria en NMH, concedieron pequeños préstamos entre marzo de 1993 y agosto de 1994.

En consecuencia, se ha de concluir que el Estado federado de Baviera no contó en ningún momento con recuperar sus préstamos por un importe total de 49,895 millones de marcos alemanes (26,53 millones de ecus). En caso de que NMH se hubiese declarado en quiebra, los préstamos se hubieran tratado como capital propio, de modo que el Estado federado únicamente habría recuperado sus aportaciones después de haber sido satisfechos los demás acreedores, lo que resultaba altamente improbable. En cualquier caso, el Estado federado de Baviera siempre estuvo dispuesto a renunciar a las obligaciones resultantes de los

préstamos para posibilitar la venta de sus participaciones en NMH y mantener los puestos de trabajo en una región con deficiencias estructurales como Oberpfalz.

El Gobierno federal estima que los préstamos otorgados por Baviera a NMH estaban destinados a permitir el desarrollo y la puesta en práctica de un plan de privatización y reestructuración que, en última instancia, debía asegurar un futuro económicamente independiente y viable a la empresa. Se consideró que la financiación respondía al comportamiento normal de un socio solvente que opera de forma responsable, tanto empresarial como socialmente, en una economía social de mercado con el propósito de traspasar la empresa a manos exclusivamente privadas.

La Comisión ha sopesado estos aspectos, en especial a la luz de las sentencias del Tribunal de Justicia en los asuntos C-303/88, citado anteriormente, y C-305/89⁽¹⁾. El Tribunal de Justicia subrayó en estas sentencias, entre otras cosas, que las aportaciones de capital del sector público que carecen de toda perspectiva de rentabilidad, incluso a largo plazo, han de considerarse ayudas de Estado. Desde el prisma del comportamiento previsible de un inversor privado, aspecto que también se aborda en los fallos del Tribunal de Justicia en los citados asuntos, la aportación de capital por parte del Estado federado de Baviera tampoco se corresponde con el comportamiento normal de un inversor privado. No cabía prever ningún tipo de ventaja económica, ni siquiera indirecta o inmaterial, resultante de las aportaciones de capital. Las circunstancias del presente caso muestran a las claras que en ningún momento podía esperarse que la financiación por parte del Estado federado de Baviera generara algún tipo de beneficios. Los préstamos estaban destinados a cubrir las pérdidas de la empresa para evitar la insolvencia y la consiguiente quiebra en el transcurso de la preparación de la privatización subvencionada. No se consideraba factible ni tampoco se tenía intención de recuperar las aportaciones financieras realizadas entre marzo de 1993 y agosto de 1994, que eran necesarias para mantener las actividades de NMH.

En el ámbito de aplicación del Tratado CE, la Comisión evalúa estas aportaciones para el mantenimiento de las actividades de una empresa durante la preparación y negociación de un plan de reestructuración basándose en las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis⁽²⁾. No obstante, estas Directrices no son aplicables a las empresas que entran en el ámbito de aplicación del artículo 80 del Tratado CECA, puesto que, en virtud de

⁽¹⁾ Véase la sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto Italia/Comisión, Rec. 1991, p. I-1603 («Alfa Romeo»).

⁽²⁾ DO nº C 368 de 31. 12. 1994, p. 12.

las Directrices sobre ayudas a la siderurgia, las ayudas de salvamento y reestructuración no son compatibles con el mercado común.

La actuación del Estado federado de Baviera al conceder los préstamos en cuestión no se corresponde, por tanto, con el comportamiento normal de un inversor privado en una economía de mercado. Los ejemplos aducidos por el Gobierno alemán tampoco demuestran lo contrario. En su Decisión de 4 de abril de 1995 la Comisión expuso de forma detallada que estos ejemplos no sirven para demostrar que un inversor privado hubiese estado dispuesto a aportar capital incluso a falta de una perspectiva razonable de obtener ventajas económicas. En este mismo sentido se pronunció el Tribunal de Justicia en el citado asunto C-303/88: «No obstante, cuando las aportaciones de capital de un inversor público prescinden de toda perspectiva de rentabilidad, incluso a largo plazo, dichas aportaciones deben ser consideradas como ayudas [...]».

El ejemplo del grupo bávaro privado Schörghuber, que vendió sus participaciones en *Heilit & Woerner Bau AG a Walter Bau AG* tras proceder a una última compensación de pérdidas, tampoco puede aducirse como prueba de que los inversores privados estarían dispuestos a mantener a flote una empresa deficitaria por el mero hecho de cumplir unas supuestas obligaciones de interés público en una economía social de mercado. Si bien es cierto que las empresas privadas, al igual que los particulares, aportan ocasionalmente recursos destinados a fines benéficos o de interés público, este comportamiento es radicalmente distinto del de un inversor privado que opera en el mercado, por lo que no puede tomarse como parámetro para comparar la actuación del sector público con el comportamiento típico de un inversor privado en una economía de mercado.

La actuación del Estado federado de Baviera en el presente caso tal vez responda al deseo del Gobierno bávaro de evitar problemas sociales en una región desfavorecida, de no ser considerado por la opinión pública como responsable de la quiebra de una empresa y de ayudar a una empresa en dificultades a recuperar su viabilidad económica. Éstas son las motivaciones características por las que se conceden ayudas. Sin embargo, no son una prueba de que un apoyo financiero prestado por tales razones no constituya una ayuda de Estado conforme a lo dispuesto en la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA y en el artículo 1 de las Directrices sobre ayudas a la siderurgia.

Por consiguiente, se ha de concluir que los préstamos participativos por un importe total de 49,895 millones de marcos alemanes (26,53 millones de ecus) concedidos por el Estado federado de Baviera entre marzo de 1993 y agosto de 1994 constituyen una ayuda de Estado. El elemento de ayuda de estos préstamos no radica en un trato preferencial por lo que se refiere al tipo de interés,

sino en el valor mismo de los préstamos puestos a disposición.

Los préstamos deben equipararse a la aportación de capital propio, puesto que el Estado federado de Baviera, en su calidad de prestamista, únicamente hubiera obtenido un reembolso anual de su capital si la empresa hubiese realizado beneficios en el ejercicio precedente. Ésta es la consecuencia normal de una aportación de capital propio. El Estado federado de Baviera no tuvo en ningún momento una perspectiva razonable de reembolso de sus préstamos sustitutivos de capital propio. Por esta razón, el propio valor de los préstamos debe considerarse una aportación de capital propio por parte de un accionista de una sociedad de responsabilidad limitada en dificultades.

La letra c) del artículo 4 del Tratado CECA prohíbe las ayudas de Estado a empresas siderúrgicas. Las Directrices sobre ayudas a la siderurgia, adoptadas en virtud del artículo 95 del Tratado CECA con el apoyo unánime del Consejo, establecen que determinados tipos de ayuda pueden considerarse compatibles con el mercado común. Entre éstas se cuentan las ayudas para investigación y desarrollo (artículo 2), medio ambiente (artículo 3) y cierre (artículo 4), así como las ayudas con arreglo a los regímenes generales de ayudas regionales para inversiones en determinadas regiones de la Comunidad (artículo 5). Las ayudas concedidas a NMH no entran en ninguna de estas categorías. Las ayudas de salvamento y reestructuración no pueden considerarse compatibles con el mercado común, según lo dispuesto en las Directrices sobre ayudas a la siderurgia.

V

Por consiguiente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que las aportaciones en forma de préstamos por valor de 49,895 millones de marcos alemanes (26,53 millones de ecus) concedidos por el Estado federado de Baviera a la empresa siderúrgica CECA *Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH* entre marzo de 1993 y agosto de 1994 constituyen una ayuda de Estado incompatible con el Tratado CECA y con las Directrices sobre ayudas a la siderurgia.

Toda ayuda concedida de forma ilegal ha de ser reembolsada, en principio, por la empresa beneficiaria. El reembolso se efectuará con arreglo a los procedimientos y disposiciones del Derecho alemán, incluidos los intereses que se devengarán desde el momento de la concesión y al tipo tomado como referencia a la hora de examinar los regímenes de ayudas regionales.

La escasa cuota de NMH en el mercado europeo de productos siderúrgicos es irrelevante a efectos del reembolso de ayudas concedidas de forma ilegal. Es ilegal toda ayuda de Estado a empresas siderúrgicas CECA no autorizada por la Comisión con arreglo al Tratado CECA o a las Directrices sobre ayudas a la siderurgia, independientemente de la circunstancia de que la ayuda, en razón del tamaño de la empresa, sólo produzca un falseamiento

relativamente poco importante de la competencia.

No hay fundamento jurídico alguno para suspender la obligación de reembolsar ayudas concedidas ilegalmente sin esperar la decisión de la Comisión sobre su compatibilidad con el mercado común. El Tratado CECA y las Directrices sobre ayudas a la siderurgia se aplican por igual a todas las empresas siderúrgicas CECA de la Comunidad. Ninguna empresa debe beneficiarse de la disposición de un Estado a facilitarle recursos públicos, incumpliendo la obligación que le incumbe en virtud del apartado 2 del artículo 6 de las Directrices sobre ayudas a la siderurgia.

No hay razón alguna para que en el presente caso se suspenda la obligación de reembolso de las ayudas concedidas de forma ilegal hasta tanto se hayan pronunciado el Tribunal de Justicia y el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas en los asuntos C-158/95 y T-129/95. Las demandas contra una decisión de la Comisión en el sentido de que un determinado proyecto de financiación de una empresa siderúrgica constituye una ayuda de Estado y, por tanto, no puede concederse no tienen un efecto suspensivo. La empresa a la que se pretende beneficiar mediante estas medidas no puede obtener ayudas de Estado que le permitan continuar sus actividades hasta que se produzca el fallo definitivo de los Tribunales. El hecho de que la Comisión y un Estado miembro no compartan la misma opinión respecto de si una intervención financiera constituye o no una ayuda de Estado no implica que la empresa en cuestión pueda verse favorecida por ayudas de funcionamiento que, en todos los demás casos, están prohibidas para las empresas del sector siderúrgico CECA,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

El importe de 49,895 millones de marcos alemanes, concedido en forma de préstamos en diez tramos entre

marzo de 1993 y agosto de 1994 por el Estado federado de Baviera a la empresa siderúrgica *Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (Sulzbach-Rosenberg)*, constituye una ayuda de Estado incompatible con el mercado común y prohibida en virtud de las disposiciones del Tratado CECA y de la Decisión nº 3855/91/CECA.

Artículo 2

Alemania deberá recuperar las ayudas a la empresa beneficiaria. El reembolso se efectuará con arreglo a los procedimientos y las disposiciones del Derecho alemán, incluidos los intereses que se devengarán desde el momento de la concesión y al tipo tomado como referencia al evaluar los regímenes de ayudas regionales.

Artículo 3

Alemania informará a la Comisión, dentro de los dos meses siguientes a la notificación de la presente Decisión, acerca de las medidas que hubiere adoptado en cumplimiento de la misma.

Artículo 4

El destinatario de la presente Decisión será la República Federal de Alemania.

Hecho en Bruselas, el 18 de octubre de 1995.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 31 de octubre de 1995

por la que se insta al Gobierno alemán a que facilite toda la documentación, información y datos relativos a los nuevos proyectos de inversión del grupo Volkswagen en los nuevos Estados federados alemanes y a las ayudas que vayan a concederse

(C 62/91 ex NN 75, 77, 78 y 79/91)

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(96/179/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, sus artículos 5, 92 y 93,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, sus artículos 61 y 62,

Considerando lo que sigue:

- (1) El 18 de diciembre de 1991 la Comisión decidió incoar el procedimiento establecido en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado CE con respecto a varios proyectos de ayudas de Estado en beneficio del grupo Volkswagen (VW) en Turingia y Sajonia (¹). Por carta de 29 de enero de 1992, Alemania aceptó suspender el desembolso de las ayudas hasta que concluyera el procedimiento establecido en el apartado 2 del artículo 93.

Según la información que obra en poder de la Comisión, el volumen total de ayuda abonada ilegalmente en octubre y diciembre de 1991 a VW en forma de subvenciones supuestamente destinadas a los proyectos Mosela II y Chemnitz II asciende a 360,8 millones de marcos alemanes (191,2 millones de ecus). Además, VW Sachsen ha recibido 11,4 millones de marcos alemanes (6,1 millones de ecus) en concepto de reembolsos sobre el impuesto de sociedades y en 1991 pudo aplicar a sus inversiones un régimen de amortización especial cuyo valor todavía no ha sido cuantificado.

- (2) El 27 de julio de 1994 la Comisión adoptó una decisión definitiva en el marco del citado procedimiento con respecto a las ayudas de reestructuración concedidas a Sächsische Automobilbau GmbH para sus fábricas de automóviles y motores de Mosela (Mosela I) y Chemnitz (Chemnitz I) y de culatas de Eisenach.

En el momento de la adopción de esa decisión definitiva, Alemania informó a la Comisión de que el grupo VW finalizaría los planes para sus nuevas inversiones en Mosela y Chemnitz (Mosela II y Chemnitz II) a finales de 1994 y que en ese

momento se transmitiría la correspondiente información acerca de los proyectos para que la Comisión pudiese examinar la ayuda regional propuesta. Con anterioridad a la decisión definitiva sobre la ayuda de reestructuración adoptada en 1994, la Comisión recibió un borrador de los planes revisados de VW. Según estos planes, iba a cambiar la configuración de la fábrica y las inversiones no empezarían hasta finales de 1994. Además, se habían revisado los contratos de ayuda de manera que las subvenciones se limitaban a 646,98 millones de marcos alemanes para Mosela II y 167,3 millones de marcos alemanes para Chemnitz II. Los reembolsos de pagos del impuesto de sociedades también disminuían: 106,8 millones de marcos alemanes para Mosela II y 31,9 millones de marcos alemanes para Chemnitz II. Ello se debía a que las inversiones subvencionables habían sido reducidas a 2 812,9 millones de marcos alemanes en Mosela II y 758,8 millones de marcos alemanes en Chemnitz, disminuyendo las previsiones de empleo a 2 843 puestos de trabajo en Mosela II y 786 en Chemnitz.

- (3) A finales de 1994 y en los meses siguientes, Alemania informó a la Comisión de que VW todavía no había finalizado los planes de inversión.
- (4) Mediante carta de 12 de abril de 1995, la Comisión solicitó a Alemania que le facilitase los planes de VW para las nuevas fábricas. No hubo respuesta a esa carta.
- (5) Mediante carta de 4 de agosto de 1995, la Comisión solicitó urgentemente la información necesaria so pena de proceder, primero, a un requerimiento y, en último término, a la adopción de una decisión definitiva sobre la base de la información disponible en caso de incumplimiento. En respuesta a esta carta, el Gobierno alemán informó a la Comisión, mediante carta de 22 de agosto de 1995, de que VW todavía no había concluido sus planes de inversión. Asimismo, declaró que, con arreglo a la legislación alemana, si VW no ejecutaba íntegramente sus planes de inversión o empleo, tendría que reembolsar la ayuda recibida.

(¹) DO nº C 68 de 17. 3. 1992, p. 14.

(6) En estas circunstancias, la Comisión concluye que Alemania no ha facilitado la información necesaria para evaluar la compatibilidad con el artículo 92 del Tratado CE de la ayuda de Estado concedida al grupo VW para sus proyectos Mosela II y Chemnitz II. De esta ayuda ya se han hecho efectivas subvenciones por un total de 360,8 millones de marcos alemanes (191,2 millones de ecus), reembolsos sobre el impuesto de sociedades por un valor de 11,4 millones de marcos alemanes (6,1 millones de ecus) y un régimen de amortización especial en 1991 cuyo valor todavía no ha sido cuantificado. El hecho de que, de conformidad con la legislación alemana, puede que tenga que reembolsarse toda o parte de la ayuda si la empresa no ejecuta íntegramente los planes de inversión o empleo resulta irrelevante a efectos de la evaluación de la compatibilidad de la ayuda.

(7) Como dictaminó el Tribunal de Justicia en su sentencia de 14 de febrero de 1990 en el asunto C-301/87 (Boussac) y confirmó luego en su sentencia de 13 de abril de 1994 en los asuntos acumulados C-324/90 y C-342/90 (Pleuger) ⁽¹⁾, en caso de infracción del apartado 3 del artículo 93 del Tratado la Comisión está facultada para adoptar una decisión provisional en la que exija al Estado miembro en cuestión, en este caso Alemania, que suspenda el pago de la ayuda y le facilite todos los documentos, información y datos necesarios para evaluar la compatibilidad de las medidas de ayuda con el mercado común. La Comisión toma nota de que, en respuesta a la incoación del procedimiento, Alemania confirmó, por carta de 29 de enero de 1992, que suspendería el pago de la ayuda.

Además, de conformidad con la jurisprudencia existente, si Alemania incumple la presente Decisión, no facilitando toda la información pertinente a efectos de la evaluación de la compatibilidad de la ayuda en el plazo de seis semanas a partir de su notificación, la Comisión podría adoptar una decisión definitiva basándose en la información de que dispone actualmente. Esta decisión podría incluir una solicitud de reembolso de la ayuda más los intereses que devengue el importe abonado a la empresa desde la fecha de desembolso, al tipo de referencia utilizado en dicha fecha para el cálculo del equivalente neto de subvención de los dife-

rentes tipos de ayuda en el referido Estado miembro. Esta medida sería necesaria para restablecer la situación inicial ⁽²⁾, suprimiendo íntegramente el beneficio financiero de que ha disfrutado indebidamente el destinatario de la ayuda ilegal desde la fecha de recepción de la ayuda,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

En el plazo de seis semanas a partir de la notificación de la presente Decisión, Alemania facilitará toda la información, documentación y datos necesarios para que la Comisión evalúe la compatibilidad con el artículo 92 del Tratado CE de las ayudas concedidas al grupo Volkswagen para sus inversiones en las fábricas Mosela II y Chemnitz II, situadas en los nuevos Estados federados alemanes. Esta información incluirá una relación pormenorizada de las inversiones ya realizadas en Mosela II y Chemnitz II, la versión revisada y detallada de los planes de inversión, capacidad y producción de ambas fábricas y toda la información necesaria sobre las desventajas que debe superar VW en los nuevos Estados federados para llevar a cabo los proyectos.

En dicha información se incluirán, asimismo, los actuales planes de ayuda y una cuantificación precisa de todas las ayudas abonadas hasta la fecha en relación con los proyectos. Alemania también podrá remitir cualquier otra información que considere útil para la evaluación del presente asunto.

Artículo 2

El destinatario de la presente Decisión será la República Federal de Alemania.

Hecho en Bruselas, el 31 de octubre de 1995.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ Rec. 1994, p. I-1205.

⁽²⁾ Asunto C-142/87, sentencia del Tribunal de Justicia de 21 marzo de 1990, Rec. 1990, p. I-959.