

Edición  
en lengua española

## Legislación

### Sumario

I Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad

.....

II Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad

### Comisión

1999/718/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 24 de febrero de 1999, relativa a la ayuda estatal concedida por España en favor de Daewoo Electronics Manufacturing España SA (Demesa)** [notificada con el número C(1999) 498]<sup>(1)</sup> ..... 1

1999/719/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 30 de marzo de 1999, relativa a la ayuda estatal que Francia prevé conceder como ayuda al desarrollo para la venta de dos paquebotes construidos en Chantiers de l'Atlantique y explotados por Renaissance Financier en la Polinesia Francesa** [notificada con el número C(1999) 903]<sup>(1)</sup> ..... 23

1999/720/CE, CECA:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 8 de julio de 1999, relativa a las ayudas estatales concedidas por Alemania a favor de Gröditzer Stahlwerke GmbH y su filial Walzwerk Burg GmbH** [notificada con el número C(1999) 2264]<sup>(1)</sup> ..... 27

1999/721/CE:

- ★ **Recomendación de la Comisión, de 12 de octubre de 1999, sobre los resultados de la evaluación del riesgo y sobre la estrategia de limitación del riesgo para las sustancias 2-(2-butoxi)etanol 2-(2-metoxi)etanol alcanos, C<sub>10-13</sub>, cloro benceno, C<sub>10-13</sub>-alquilderivados** [notificada con el número C(1999) 3232]<sup>(1)</sup> ..... 42

## II

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

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 24 de febrero de 1999

relativa a la ayuda estatal concedida por España en favor de Daewoo Electronics Manufacturing España SA (Demesa)

[notificada con el número C(1999) 498]

(El texto en lengua española es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(1999/718/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, el párrafo primero del apartado 2 de su artículo 93,

Después de haber emplazado a los interesados para que presenten sus observaciones, de conformidad con el citado artículo <sup>(1)</sup>, y teniendo en cuenta dichas observaciones,

Considerando lo siguiente:

#### I. PROCEDIMIENTO

Por carta de 11 de junio de 1996, la Comisión recibió una denuncia de la Asociación Nacional de Fabricantes de Electrodomésticos de Línea Blanca (en lo sucesivo denominada «AN-FEL»), que indicaba que España había ejecutado una ayuda en favor de Daewoo Electronics Manufacturing España SA (en lo sucesivo denominada «Demesa»), empresa establecida en Vitoria-Gasteiz <sup>(2)</sup>, en la Comunidad Autónoma del País Vasco (en lo sucesivo denominada «País Vasco»), en forma de subvenciones y exenciones fiscales que superaban los límites máximos aplicables a las ayudas regionales al País Vasco. La Comisión recibió otras denuncias relativas a la misma ayuda por parte de un competidor de Demesa, el European Committee of Manufacturers of Electrical Domestic Equipment (en lo sucesivo deno-

minado «CECED») así como de la Associazione Nazionale Industria Elettrotecniche ed Elettroniche (en lo sucesivo denominada «ANIE»).

Por carta de 26 de junio de 1996, la Comisión remitió una solicitud de información a las autoridades españolas.

Tras recibir un recordatorio enviado el 11 de septiembre de 1996, España, por carta fechada el 16 de septiembre de 1996, transmitió algunas informaciones. Las autoridades autonómicas vascas, por carta de 11 de febrero de 1997, transmitieron a la Comisión informaciones complementarias.

Tras una correspondencia posterior, la Comisión, por carta de 16 de diciembre de 1997, informó a España de su decisión de incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado en relación con determinadas ayudas que había podido recibir Demesa, e instó al Gobierno español a facilitar una serie de datos.

La decisión de la Comisión de incoar el procedimiento se publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(3)</sup>. La Comisión invitó a los interesados a presentar sus observaciones sobre esta ayuda. España presentó sus observaciones mediante cartas de 23 de enero y 6 de marzo de 1998.

La Comisión recibió las observaciones al respecto de los interesados y las remitió a España, ofreciéndole la posibilidad de for-

<sup>(1)</sup> DO C 103 de 4.4.1998, p. 3.

<sup>(2)</sup> Vitoria-Gasteiz es un municipio situado en Álava, una de las tres provincias o Territorios Históricos del País Vasco.

<sup>(3)</sup> Véase la nota 1.

mular sus propias observaciones, que recibió por carta de 20 de octubre de 1998.

Por carta de 4 de junio de 1998, la Comisión informó a España de su decisión de ampliar el procedimiento en curso.

La decisión de la Comisión de ampliar el procedimiento se publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* (4). España presentó sus observaciones por cartas de 22 y de 24 de julio de 1998. La Comisión invitó a los interesados a presentar sus observaciones sobre la ayuda. La Comisión recibió las observaciones al respecto de los interesados y las remitió a España, ofreciéndole la posibilidad de formular sus propias observaciones, que recibió por carta de 3 de diciembre de 1998.

Se celebraron dos reuniones en Bruselas (el 29 de octubre de 1998) y en Vitoria-Gasteiz (el 15 de diciembre de 1998) entre los servicios de la Comisión y representantes de las autoridades vascas, en las cuales estas últimas se reafirmaron en su posición.

## II. DESCRIPCIÓN DE LA AYUDA

### II.1. Las medidas

Las medidas en relación con las cuales se incoó y, posteriormente, se amplió el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado son las siguientes:

- la ocupación gratuita por Demesa, desde 1996, de un terreno de 500 000 m<sup>2</sup> situado en el polígono industrial de Jándiz, en Vitoria-Gasteiz, así como, con posterioridad, la fijación de un precio de venta de este terreno inferior al precio de mercado,
- la ayuda concedida a Demesa en el marco del programa Ekimen (5), por lo que respecta al aspecto no contemplado por la norma general recogida en este régimen, que autoriza una intensidad de ayuda igual al 10% de los costes subvencionales correspondientes a los importes realmente invertidos por Demesa (6), debido al carácter no estratégico y no generador de empleo del proyecto,

(4) DO C 266 de 25.8.1998, p. 6.

(5) Régimen autorizado por la Comisión por carta de 13 de diciembre de 1996, Referencia SG(96) D/11028 (ayuda estatal N 529/96). El Decreto del Gobierno vasco por el que se crea el régimen (Decreto n° 289/1996, de 17 de diciembre de 1996) se publicó en el Boletín Oficial del País Vasco, n° 246, de 23 de diciembre de 1996, p. 20138.

(6) A raíz de las informaciones facilitadas por los denunciantes (que presentaron un estudio preparado por una empresa de ingeniería especializada en el diseño de fábricas para la producción de refrigeradores), la Comisión decidió examinar también si el coste de las inversiones de Demesa se había incrementado de manera artificial para poder disfrutar de una subvención más cuantiosa.

- un crédito fiscal aplicado en forma de reducción de 45% del importe debido en concepto de impuesto de sociedades (7), así como otras ventajas fiscales también concedidas en el marco del régimen del impuesto de sociedades del Territorio Histórico de Álava (8) de las cuales se benefició Demesa.

### II.2. El beneficiario

El beneficiario de estas medidas es Demesa, establecida en el polígono industrial de Jándiz, en Vitoria-Gasteiz, y filial al 100% de Daewoo Electronics CO Ltd (en lo sucesivo denominada «Daewoo Electronics»). Daewoo Electronics es a su vez filial del grupo multinacional surcoreano Daewoo.

Creada en 1971, y con una red global de 92 fábricas (9), Daewoo Electronics fabrica productos de electrónica de consumo y electrodomésticos (productos de línea blanca), para los mercados tanto coreano como mundial. En 1997, sus ventas alcanzaron un total de 2 725 millones de dólares estadounidenses (10).

### II.3. El contrato de colaboración entre Demesa y las autoridades autonómicas vascas

El 13 de marzo de 1996, las autoridades autonómicas vascas y Daewoo Electronics firmaron un contrato de colaboración en virtud del cual esta empresa se comprometía a instalar una fábrica de refrigeradores en el País Vasco. Como contrapartida, las autoridades autonómicas vascas se comprometían a apoyar esta inversión concediendo una serie de subvenciones. El contrato entró en vigor el día de su firma.

El punto 3 del contrato de colaboración se refería a las subvenciones y demás beneficios que las autoridades autonómicas podrían conceder en favor del proyecto, a saber, una subven-

(7) Sexta Disposición adicional de la Norma Foral n° 22/1994 de 20 de diciembre de 1994 [Boletín Oficial del Territorio Histórico de Álava (BOTH) n° 5 de 13 de enero de 1995], cuya validez se prorrogó, para el año 1996, por la quinta Disposición adicional de la Norma Foral n° 33/1995 de 20 de diciembre de 1995 (BOTH n° 4 de 10 de enero de 1996), y, para el año 1997, conjuntamente por el punto 2.11 de la Disposición derogatoria única de la Norma Foral n° 24/1996 de 5 de julio (BOTH n° 90 de 9 de agosto de 1996) y la séptima Disposición adicional de la Norma Foral n° 31/1996 de 18 de diciembre de 1996 (BOTH n° 148 de 30 de diciembre de 1996). Para el año 1998, el crédito fiscal puede concederse en virtud de la undécima Disposición adicional de la Norma Foral n° 33/1997 de 19 de diciembre de 1997 (BOTH n° 150 de 31 de diciembre de 1997); para 1999, en virtud de la séptima Disposición adicional de la Norma Foral n° 36/1998 de 17 de diciembre de 1998 (BOTH n° 149 de 30 de diciembre de 1998).

(8) Norma Foral n° 24/1996, relativa al impuesto de sociedades.

(9) 33 centros de producción, 33 filiales comerciales y 19 sucursales.

(10) 2 388 millones de euros (1 euro = 1,1410 dólares estadounidenses, tipo de cambio de Inf€uro en febrero de 1999).

ción no reintegrable por valor de hasta el 25% de las inversiones en activos fijos y de los gastos de establecimiento, así como cualesquiera otras ayudas públicas disponibles para todo operador que desee invertir en el País Vasco en los ámbitos de medio ambiente, investigación y desarrollo (I+D) y ahorro energético.

La intensidad máxima de ayuda admitida en el País Vasco es del 25% del equivalente en subvención neta (ESN)<sup>(11)</sup> [35% en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYME)].

En virtud de este contrato, Daewoo Electronics debía crear una empresa cuya sede se encontraría en el País Vasco (Demesa). La nueva empresa debía a continuación establecer un plan de empresa (plan de negocio) cuya aprobación por las autoridades autonómicas era condición *sine qua non* para la aplicación efectiva del contrato. Este plan, que abarcaba el período 1996-2001, se presentó a las autoridades autonómicas en septiembre de 1996; preveía una inversión de 11 835 600 000 pesetas españolas<sup>(12)</sup> y la creación de 745 puestos de trabajo. Las ventas debían iniciarse en 1997, principalmente en el mercado español, así como en Francia e Italia, para, a continuación, extenderse al mercado alemán y británico en 1998. En principio, la parte fundamental del volumen de negocios debía realizarse en el mercado nacional, pero las exportaciones debían aumentar año tras año hasta representar, transcurrido un período de 3 a 4 años, el 60% del volumen total de negocios.

#### II.4. El programa Ekimen y la subvención no reintegrable concedida a Demesa

La subvención no reintegrable equivalente al 25% de las inversiones en material inmovilizado fue negociada en el marco del contrato de colaboración de 13 de marzo de 1996, mencionado con anterioridad, y se materializó el 24 de diciembre de 1996 por decisión del Gobierno vasco en el marco del programa Ekimen de ayudas con finalidad regional, aprobado por la Comisión el 13 de diciembre de 1996.

Este régimen abarca el período 1996-1998. Sus objetivos son el desarrollo regional y la creación de empleo. Las ayudas se conceden en forma de subvención no reintegrable o préstamo en condiciones preferentes<sup>(13)</sup> para la creación de nuevas instalaciones o la extensión o modernización de infraestructuras ya existentes. Los costes subvencionables incluyen los terrenos, los edificios y las instalaciones.

Los beneficiarios de este régimen son, entre otros, empresas industriales o extractivas. Para poder optar a las ayudas en el marco del programa Ekimen, las inversiones deben cumplir las condiciones siguientes:

- el proyecto de inversión debe ser viable desde un punto de vista técnico, económico y financiero, y llevarse a cabo en

un plazo de tres años desde la fecha de concesión de la ayuda,

- el importe de la inversión debe ser superior a 360 millones de pesetas españolas,
- el proyecto debe dar lugar a la creación de al menos 30 puestos de trabajo,
- los activos fijos cedidos a terceros o que hayan sido fabricados por una empresa del mismo grupo no son subvencionables,
- al menos el 30% de la inversión debe financiarse mediante recursos propios de la empresa beneficiaria.

Por lo que respecta a las condiciones de concesión de la subvención y, en particular, a la modulación de su intensidad en función de determinados criterios, la Comisión, en su carta de 13 de diciembre de 1996 [número de referencia SG(96) D/11029], por la que se autorizaba el programa Ekimen, señalaba lo siguiente:

«La Comisión constata que la subvención a fondo perdido, que no deberá superar el importe máximo correspondiente al 25% del ESN<sup>(14)</sup>, se concederá de acuerdo con los siguientes tramos: a) un tramo del 10% de carácter general, b) un tramo del 5% para proyectos estratégicos o proyectos generadores de empleo, c) un tramo del 5% para proyectos localizados en zonas prioritarias, y d) un tramo del 5% para proyectos que contribuyan significativamente al desarrollo regional o a la creación de empleo.»

La subvención concedida el 24 de diciembre de 1996 corresponde a un 25% del ESN del importe de la inversión, lo que representa un total de 2 958 900 000 pesetas españolas<sup>(15)</sup>, mediante pagos (en pesetas españolas) escalonados a lo largo de cuatro años, según el calendario siguiente:

1996	30 500
1997	1 557 600
1998	759 900
1999	610 900

Este importe corresponde a una intensidad del 18,76% del ESN, por debajo del límite máximo de 25% del ESN establecido para el País Vasco.

Contrariamente a las previsiones recogidas en el plan de negocio de Demesa, el importe total de 11 835 600 000 pesetas españolas que justificaba la concesión de la ayuda se invertiría a lo largo de este mismo período 1996-1999, y no del período 1996-2001. La Comisión manifestó sus dudas —posteriormente disipadas— sobre el cumplimiento de la condición de finalizar el proyecto en un período de tres años, que figuraba entre las necesarias para optar a la subvención. Las autoridades

<sup>(11)</sup> Límite máximo aplicable a las ayudas regionales en el País Vasco, según el mapa español de ayudas regionales (DO C 25 de 31.1.1996, p. 3).

<sup>(12)</sup> 71 133 388,63 euros.

<sup>(13)</sup> El tipo de interés aplicado puede ser de 2 a 5 puntos inferior al tipo de interés nominal.

<sup>(14)</sup> Equivalente en subvención bruta.

<sup>(15)</sup> 17 783 347,16 euros.

autonómicas confirmaron que el pago de la ayuda se extendería a lo largo de un período de tres años, aunque, dada la fecha en que se concedió la subvención, esto es, el 24 de diciembre de 1996, se repartiría en cuatro dotaciones presupuestarias. Las autoridades autonómicas confirmaron también que la inversión de Demesa supondría la creación de 412 puestos de trabajo durante el período 1996-1999.

Según los datos facilitados por las autoridades autonómicas, actualizados a junio de 1998, Demesa declaró inversiones correspondientes a un 44% del importe total. Por otra parte, en esa fecha se habían creado 201 puestos de trabajo<sup>(16)</sup>.

### II.5. *Beneficios fiscales vigentes en el Territorio Histórico de Álava*

El marco tributario vigente en el País Vasco se regula por el Concierto económico, establecido por la Ley nº 12/1981 de 13 de mayo de 1981, cuya última modificación la constituye la Ley nº 38/1997 de 4 de agosto de 1997. En el marco del Concierto económico, la Diputación Foral de Álava puede, bajo determinadas condiciones, mantener, establecer y regular el régimen fiscal dentro de su territorio<sup>(17)</sup>.

En virtud de los poderes que le confería el Concierto económico, la Diputación Foral de Álava estableció las ayudas fiscales siguientes:

- a) un crédito fiscal correspondiente a un 45% del importe de las inversiones, a condición de que éstas superen los 2 500 millones de pesetas españolas. Este crédito es aplicable al diferencial por ingresar en concepto de impuesto de sociedades. Inicialmente, sólo debía aplicarse a las inversiones realizadas entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1995, pero, más tarde, este período se prorrogó hasta el 31 de diciembre de 1997 en virtud de sucesivas disposiciones presupuestarias. El crédito fiscal no aplicado por insuficiencia de la cuota final de impuesto por ingresar podrá aplicarse en los años siguientes. La decisión de concesión del crédito establece también los plazos y límites máximos, así como otras eventuales limitaciones. Las inversiones realizadas en la fase preparatoria del proyecto pueden tomarse en cuenta para el cálculo del crédito si así lo decidiera la Diputación Foral de Álava. Demesa obtuvo el crédito fiscal por el Acuerdo nº 737/97 de la Diputación Foral de Álava, de 21 de octubre de 1997;
- b) una deducción, en la base imponible<sup>(18)</sup> del 99, 75, 50 y 25%, aplicable, respectivamente, durante cuatro años con-

secutivos, a partir del primero en que la sociedad presente bases imponibles positivas; esta deducción se aplicará a las sociedades recientemente establecidas en Álava, siempre y cuando inviertan un mínimo de 80 millones de pesetas españolas y creen un mínimo de 10 puestos de trabajo;

- c) varias reducciones de la cuota de impuesto por ingresar<sup>(19)</sup>, cuya cuantía total no podrá superar el 40% de dicha cuota.

### III. REQUERIMIENTO A PRESENTAR DETERMINADAS INFORMACIONES E INCOACIÓN DEL PROCEDIMIENTO

En su decisión notificada a España por carta de 16 de diciembre de 1997, la Comisión:

- instó al Gobierno español a presentar las informaciones necesarias para establecer si la subvención no reintegrable fue concedida de conformidad con el programa Ekimen, y si los costes de inversión correspondían a los importes realmente invertidos,
- incoó el procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado en relación con determinadas medidas fiscales, así como en relación con la utilización gratuita de un terreno y su venta ulterior a un precio diferente del precio de mercado.

#### III.1. *Respuesta de España al requerimiento de información: la subvención concedida en el marco del programa Ekimen*

España presentó las informaciones que a continuación se detallan, facilitadas por el Gobierno autónomo vasco:

En la medida en que la subvención de un 25% del ESB de la inversión realizada en el período 1996-1999 se concedió en el marco de un régimen de ayudas con finalidad regional aprobado por la Comisión, las autoridades autonómicas consideran que no había obligación de notificar la concesión de dicha ayuda. No obstante, las autoridades autonómicas, tras la solicitud de información de la Comisión (quien, a su vez, actuaba movida por las denuncias anteriormente citadas), informaron a ésta de la concesión de la subvención. Las autoridades autonómicas destacan, además, que el proyecto presentado por Demesa cumplía todas las condiciones de concesión establecidas en el marco del programa Ekimen, y que su viabilidad económica y financiera estaba garantizada.

<sup>(16)</sup> Según informaciones aparecidas en la prensa española (*El País*, 11 de noviembre de 1998), haciéndose eco de una acción sindical, Demesa contaría con 170 trabajadores, el 90% de los cuales no tendrían contratos de duración indefinida.

<sup>(17)</sup> Véase el artículo 6 del Concierto económico, en la redacción dada al mismo por la Ley nº 38/1997 de 4 de agosto de 1997. Las Diputaciones Forales de los otros dos Territorios Históricos vascos (Vizcaya y Guipúzcoa) también tienen competencias en esta materia.

<sup>(18)</sup> Véase el artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996.

<sup>(19)</sup> Un 15% del importe de las inversiones en activos materiales nuevos; un 10% del resultado contable, destinado a una reserva de inversiones; un 30% de los gastos de I+D; un 15% de las inversiones para la conservación del medio ambiente; un 25% de las inversiones para fomentar las exportaciones. Véanse los artículos 37, 39, 41, 42 y 43 de la Norma Foral nº 24/1996.

Por lo que se refiere, más concretamente, al cumplimiento de las condiciones para la concesión de la subvención, las autoridades autonómicas señalaron lo siguiente:

- el sector de los electrodomésticos constituye un sector estratégico para el País Vasco; respecto al carácter estratégico del sector, las autoridades autonómicas se refieren a la teoría de la ventaja competitiva y de los *clusters*<sup>(20)</sup>; según las autoridades autonómicas, el *cluster* de los electrodomésticos representa un 6% del producto interior bruto (PIB) de la región, y puede, por tanto, considerarse estratégico; además, el propio proyecto es estratégico, en la medida en que la instalación de Demesa en el País Vasco dará lugar a una mayor competencia entre las empresas de un sector que se caracteriza por la inexistencia, en esta región, de un grupo fuerte de competidores locales,
- era importante poner de manifiesto que una multinacional invertía en una región particularmente afectada por la crisis económica,
- la subvención concedida a Demesa no supera un máximo del 25% del ESB establecido en el régimen Ekimen, el cual, a su vez, representa tan sólo cerca de un 20% del ESN, es decir, menos del límite máximo establecido para el País Vasco (25% del ESN),
- el hecho de que la inversión no se localice en una zona de interés preferente a efectos del programa Ekimen no implica que la subvención de que ha disfrutado Demesa no pueda alcanzar el máximo de un 25% del ESB establecido para las subvenciones; las autoridades autonómicas gozan de un amplio poder discrecional, que hace posible alcanzar este límite,
- no existen datos objetivos que permitan afirmar, como hace el denunciante, que el coste real de la inversión de Demesa sea la mitad del valor declarado; no obstante, se tomó la decisión de realizar una auditoría de las inversiones,

<sup>(20)</sup> Las autoridades autonómicas se refieren en particular a la «teoría de la ventaja competitiva desarrollada por el profesor Michael Porter». De este autor, véase, por ejemplo, «The competitive advantage of nations», The Free Press, Nueva York, 1990, o, más recientemente, «Clusters and the New Economics of Competition», en Harvard Business Review, volumen nº 76, nº 6, noviembre-diciembre 1998, pp. 79 a 90. En el segundo texto citado, el *cluster* (racimo) es definido como una «concentración geográfica» de empresas y de instituciones interconectadas, en un terreno determinado (p. 78). Los *clusters* incluyen tanto los proveedores de entrantes especializados (componentes, equipos, servicios) como los suministradores de infraestructuras especializadas. Los *clusters* se extienden frecuentemente a las redes y a los clientes así como a fabricantes de productos complementarios. Incluyen asimismo las instituciones públicas y privadas que suministran información, investigación, formación y apoyo técnico. El rasgo característico de ésta definición viene dada por la «concentración geográfica». En el mismo texto, indica el autor, entre otras cosas, que «las políticas gubernamentales en las economías en desarrollo van a menudo, y sin quererlo, en contra de la formación de los *clusters*. Las restricciones a la implantación de empresas, así como las subvenciones a las inversiones en las regiones en dificultad, por ejemplo, pueden dispersar las empresas de manera artificial.»

- el programa Ekimen establece un procedimiento de control y seguimiento de las inversiones, el cual permite en todo momento comprobar que el importe de la subvención abonada corresponde a las inversiones efectivamente realizadas.

## III.2. Observaciones de España

### III.2.1. Utilización gratuita de un terreno de 500 000 m<sup>2</sup> y su posterior venta a un precio diferente del precio de mercado

Las autoridades autonómicas afirman que Demesa jamás utilizó de manera gratuita un terreno de 500 000 m<sup>2</sup>. Con ayuda de pruebas documentales, tales autoridades señalan que esta sociedad ocupó y, a continuación, adquirió un terreno de sólo 100 000 m<sup>2</sup>. Atendiendo a requisitos propios del Derecho inmobiliario, la formalización del acto sólo tuvo lugar tras haberse realizado sucesivas operaciones de segregación y agregación de los diversos terrenos previamente existentes. Asimismo, las autoridades autonómicas han facilitado fotografías aéreas que ponen de manifiesto que Demesa, de hecho, tan sólo ha ocupado los 100 000 m<sup>2</sup> por ella adquiridos.

Durante el procedimiento de venta se produjo sin embargo una complicación, debido a la presencia en estos terrenos de agricultores en precario que reclamaban una indemnización por los cultivos arrancados debido a la construcción. Sólo después de haberse iniciado un procedimiento ejecutivo, seguido de una transacción extrajudicial, se formalizó, el 30 de diciembre de 1997, la escritura de venta. Según las autoridades autonómicas, la transmisión de la propiedad sólo podía tener lugar una vez solucionado el conflicto sobre la posesión del terreno, ya que Gazteiko Industria Lurra SA, la empresa vendedora, se sentía en la obligación de actuar de buena fe con respecto al comprador. En cualquier caso, las autoridades autonómicas destacan que la venta tuvo lugar con arreglo a la legislación española y que, por lo tanto, no cabe hablar de ayuda con respecto a las condiciones de venta.

Por lo que al precio de compra del terreno se refiere, los precios medios facilitados por el denunciante (entre 6 000 y 7 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup>) corresponden a terrenos cuya superficie (entre 1 000 y 10 000 m<sup>2</sup>) es claramente inferior al terreno adquirido por Demesa (100 000 m<sup>2</sup>). Es razonable pensar que el precio por metro cuadrado de un terreno diez veces mayor sea menor. Para apoyar estos datos, las autoridades autonómicas aportan dos informes elaborados con posterioridad a la venta por dos expertos independientes, según los cuales el precio de compra de un terreno de 100 000 m<sup>2</sup> urbanizados varía entre 4 000 y 5 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup>. Por consiguiente, las autoridades autonómicas consideran que el precio de 4 125 pesetas españolas/m<sup>2</sup> urbanizado que abonó Demesa es un precio que corresponde a las condiciones de mercado.

Además, la documentación presentada también incluye una «relación extra contable de las existencias de terrenos» elaborada, según las autoridades autonómicas, por la auditora Price

Waterhouse para el ejercicio 1997. En este documento se indica un coste unitario por m<sup>2</sup> urbanizado de 4 481 pesetas españolas/m<sup>2</sup> para terrenos de 50 000 m<sup>2</sup> situados en la misma zona que el ocupado por Demesa.

Por último, las autoridades autonómicas consideran que la Comunicación de la Comisión, de 10 de julio de 1997, relativa a los elementos de ayuda en las ventas de terrenos y construcciones por parte de los poderes públicos<sup>(21)</sup> no es aplicable al presente caso, dado que la compra del terreno se decidió antes de aprobarse dicha Comunicación.

### III.2.2. Ayudas fiscales

España ha facilitado un informe sumamente detallado, elaborado por las autoridades autonómicas vascas, sobre el fundamento y el funcionamiento del régimen fiscal aplicable en el Territorio Histórico de Álava. Según dicho informe, la Comisión, al incoar el procedimiento, no tuvo suficientemente en consideración los fundamentos históricos, constitucionales y estatutarios de este régimen jurídico particular (régimen foral).

Más concretamente, en el ámbito fiscal, el marco de referencia de este régimen especial viene dado por el Concierto económico citado en el punto II.5.

En virtud de este poder normativo en materia fiscal, la Diputación Foral de Álava adopta, entre otros ámbitos, disposiciones de carácter legal en el del impuesto de sociedades.

Las autoridades autonómicas consideran que estas disposiciones relativas al impuesto de sociedades constituyen medidas generales, que no cabe examinar en relación con el artículo 92 del Tratado, ya que constituyen el régimen general en materia de impuesto de sociedades vigente en el Territorio Histórico de Álava. Según las autoridades del País Vasco, la Comisión, al considerar que este régimen puede contener elementos de ayuda, en la medida en que los beneficios fiscales que permite conceder se limitan a las sociedades establecidas o que tengan vínculos económicos con una parte del territorio de un Estado miembro, no atiende a la particular estructura del poder fiscal dentro del ordenamiento jurídico español.

El crédito fiscal, más concretamente, tampoco se concede en virtud de un poder discrecional de la Diputación Foral de Álava. Su concesión se regula por ley y es, por tanto, automática. Las autoridades autonómicas recuerdan que no es posible, en el Derecho español, otorgar un tratamiento fiscal diferenciado, salvo casos expresamente previstos en la ley. Por otra parte, están prohibidas las normas fiscales singulares. En el caso del crédito fiscal, las autoridades vascas no gozan de poder discrecional alguno. La decisión de concesión (acuerdo n<sup>o</sup> 737/97) a que se refiere la norma en cuestión tan sólo constituye un control previo del cumplimiento de las condiciones de aplicación

del crédito fiscal, y obedece a motivos de seguridad jurídica y buena gestión financiera. Basta que la empresa demuestre que existe un vínculo de causalidad entre, por una parte, las inversiones realizadas en la fase de preparación del proyecto y, por otra, la materialización de dichas inversiones, para tener derecho al crédito fiscal.

Demesa ha recibido un crédito de este tipo en virtud del acuerdo n<sup>o</sup> 737/97, por un importe correspondiente a un 45% del valor de las inversiones. El crédito fiscal es incompatible con cualquier otro beneficio fiscal concedido en razón de las mismas inversiones.

Por último, las autoridades autonómicas han presentado un informe que indica que la presión fiscal en el País Vasco es superior a la del resto de España, a pesar de un tipo de imposición inferior en 2,5% y a las ventajas fiscales disponibles únicamente en esta comunicad autónoma<sup>(22)</sup>.

### III.3. Observaciones de los interesados

Se han recibido una serie de observaciones de los denunciantes sobre la incoación del procedimiento, las cuales pueden resumirse del modo siguiente:

- las autoridades españolas han respondido de manera deliberadamente lenta a las sucesivas cartas de la Comisión, practicando una política de hechos consumados; los denunciantes señalan que la primera respuesta sustancial a la primera solicitud de información de la Comisión, de junio de 1996 (momento en que aún era posible intervenir para impedir la ejecución de las ayudas), sólo se recibió el 11 de febrero de 1997,
- el sector electrodoméstico y, en particular, el subsector de los refrigeradores sigue padeciendo un exceso de capacidad; tres de los principales productores europeos (Electrolux, Whirlpool y Fagor) han anunciado reducciones del número de instalaciones y de la plantilla, o bien reestructuraciones; a este respecto, los denunciantes señalan que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el asunto Pysra (sentencia de 14 de enero de 1997 en el asunto C-169/95: España contra Comisión)<sup>(23)</sup> confirmó que las ayudas regionales no deben dar lugar a un exceso de capacidad sectorial,
- no se han cumplido las condiciones para la concesión de la subvención, ya que:
  - i) el proyecto no será ejecutado en tres años,

<sup>(21)</sup> DO C 209 de 10.7.1997, p. 3.

<sup>(22)</sup> «Los principios y normas de armonización fiscal en el concierto económico», Fundación Banco Bilbao Vizcaya, 1997.

<sup>(23)</sup> Recopilación 1997, p. I-135.

- ii) el proyecto no es «estratégico» y no da lugar a la «creación de puestos de trabajo»; sólo se justificaría una subvención del 10% del ESB según los criterios del programa Ekimen,
- el crédito fiscal es ilegal, ya que no se notificó a la Comisión antes de ejecutarse,
- Demesa ocupa un terreno de 500 000 m<sup>2</sup>, sin título de propiedad y sin pagar alquiler; la utilización gratuita del terreno equivale a 100 millones de pesetas españolas al año; el precio de los terrenos en la misma zona se sitúa alrededor de 6 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup>,
- el coste de las máquinas y equipos se ha sobrevalorado; debido a esta sobrevaloración, el importe de la subvención corresponde a un 51% del coste real de las inversiones,
- Demesa no ha cumplido la obligación, impuesta por el programa Ekimen, de financiar, durante el segundo año del ejercicio económico y con recursos propios, un 30% del activo total neto.

#### III.4. *Comentarios de España a los observaciones de los interesados*

Dichos comentarios pueden resumirse del modo siguiente:

- las autoridades autonómicas consideran que se han aportado datos suficientes para que la Comisión compruebe que se cumplen las condiciones de aplicación del régimen Ekimen; sin embargo, por lo que se refiere a la afirmación de que Demesa no ha cumplido la obligación de financiar un 30% de activo total neto durante el segundo año del ejercicio económico, se recuerda que, a efectos de la aplicación del programa Ekimen a la inversión de Demesa, los tres años deben contarse a partir de enero de 1997, y no a partir del 24 de diciembre de 1996, fecha de la concesión de la subvención; por tanto, el cumplimiento de esta condición se debe comprobar a finales de 1998, y no a finales de 1997,
- la jurisprudencia citada por el denunciante (asunto Pysa) no es aplicable al presente caso; a diferencia del proyecto de Pysa, el proyecto de Demesa no es una iniciativa económica precaria, y Demesa no es una empresa en crisis,
- el denunciante no ha facilitado pruebas que demuestren la presunta sobrevaloración de los equipos y máquinas.

#### IV. AMPLIACIÓN DEL PROCEDIMIENTO

Tras recibir la respuesta de España al requerimiento de presentar las informaciones necesarias que permitan examinar si la

subvención del 25% del ESB concedida a Demesa respeta las condiciones del régimen Ekimen, la Comisión comunicó a España, por carta de 4 de junio de 1998, su decisión de ampliar el procedimiento a la subvención concedida a Demesa en lo que se refiere a la parte no amparada por la regla general del régimen Ekimen que autoriza una intensidad igual al 10% de los costes realmente subvencionables.

#### IV.1. *Observaciones de España*

Las autoridades autonómicas han reiterado que las condiciones de aplicación del programa Ekimen para la concesión de una subvención de un 25% del coste de inversión de Demesa en Vitoria-Gasteiz se han cumplido escrupulosamente.

Se recuerda que la Comisión, al aprobar el programa Ekimen (diciembre de 1996), no sólo aceptó las definiciones de proyecto «estratégico» y «creación de empleo» para la aplicación del programa, sino que no formuló reserva alguna por consideraciones de tipo sectorial, salvo una referencia de carácter general a los sectores sobre los cuales existen directrices específicas, lo que no es el caso del sector de electrodomésticos.

El programa Ekimen establece una distinción entre «proyectos estratégicos» y «sectores estratégicos», cada uno de los cuales da derecho a un incremento del 5% a efectos del artículo 10 del Decreto de aprobación del programa Ekimen.

Todo proyecto que cumpla los criterios puramente cuantitativos, aceptados por la Comisión al autorizar el programa, constituye un proyecto «estratégico». La Comisión no tiene derecho a alterar estos criterios sin atentar simultáneamente contra los principios de confianza legítima y seguridad jurídica.

Del mismo modo, las autoridades autonómicas hacen hincapié en que la consideración de «sector estratégico» está justificada en la medida en que el sector de electrodomésticos representa un 6% del PIB de la región. El programa de competitividad del País Vasco incluye entre los *clusters* prioritarios el de los «grandes aparatos electrodomésticos». Esta definición se basa en la naturaleza y el alcance de la ventaja competitiva, así como en la contribución de estas empresas al valor añadido y a la creación de empleo en el País Vasco.

Las autoridades autonómicas recuerdan que, a efectos de la aplicación del programa, la creación de empleo debe comprobarse a partir de datos objetivos, y no, como sugiere la Comisión al ampliar el procedimiento, por la repercusión sectorial de la inversión de Demesa. Esto se confirma —añaden las mismas autoridades— en las Directrices relativas a las ayudas estatales con finalidad regional, según las cuales la «creación neta de puestos de trabajo» debe comprobarse exclusivamente en función del número de puestos de trabajo creados en un centro concreto.



Por lo que respecta al sector, la Comisión no ha facilitado cifras exactas que permitan determinar cuál es el sector afectado por la situación de capacidad excesiva. La afirmación de que un 95 % de las ventas de aparatos son ventas de sustitución no indica ni el producto ni el período. La afirmación de que el mercado europeo se ha reducido un 5 % en los dos últimos años tampoco señala el sector de que se trata. El exceso de capacidad superior a 4 millones de unidades, en las líneas de refrigeradores o congeladores, tampoco corresponde a un período determinado.

Las autoridades autonómicas aportan cifras procedentes, por una parte, de datos facilitados por ANFEL, el CECED —denunciante en el presente procedimiento— y la sociedad de distribución Master Cadena, líder del mercado español. Afirma esta última que, en 1997, la facturación de aparatos electrodomésticos aumentó en un 3%. En refrigeradores, este porcentaje es del 4,4%. Según cifras del CECED, el número de unidades vendidas en el mercado español pasó de 1 000 066 en 1996 a 1 133 350 en 1997. En los demás Estados miembros, con excepción de Alemania y Austria, ha aumentado el número de unidades vendidas. El número de unidades de refrigeradores producidas en España pasó de 1 308 844 en 1996 a 1 456 019 en 1997. Según las autoridades autonómicas, las estimaciones de «Consumer Europe» ponen de manifiesto que las ventas de refrigeradores (por unidades) en el mercado europeo aumentarán en un 10 % en el período 1996-2001.

Por último, las autoridades autonómicas se hacen eco de las declaraciones formuladas en abril de 1998 por el presidente de la sociedad Electrolux, líder europeo de la producción de aparatos electrodomésticos, según las cuales las ventas de estos productos aumentaron un 4 % en 1997 y mantendrán una evolución positiva en 1998.

En cuanto a la sobrevaloración artificial de los costes de inversión de Demesa, las autoridades autonómicas facilitan datos pormenorizados sobre los procedimientos de control de la realización efectiva de las inversiones. También confirman que el pago de la subvención se supedita a la realización efectiva de la inversión. A este respecto, se presentan datos pormenorizados sobre el control realizado durante el período comprendido entre junio y septiembre de 1997.

En cuanto a las dudas manifestadas en relación con el coste real de la inversión de Demesa, se presenta un informe de auditoría, elaborado por un consultor que trabaja habitualmente para la Comisión, en el que se indica, entre otros puntos, lo siguiente:

- el precio de un terreno no urbanizado en el polígono industrial de Jándiz (Vitoria-Gasteiz) es de 5 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup>; el precio final de 4 125 pesetas españolas/m<sup>2</sup> pagado por Demesa por un terreno urbanizado constituye un precio de mercado con un descuento normal dada la superficie del terreno; en las conclusiones del informe se aprecian las diferencias de estimación entre el asesor y las

autoridades autonómicas [en la columna «Estimación del consultor» figura un precio por el terreno de 500 millones de pesetas españolas (o 5 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup>), mientras que en la columna «Demesa» figura un precio de 413 millones de pesetas españolas<sup>(24)</sup> (o 4 125 pesetas españolas/m<sup>2</sup>)],

- el coste de los edificios y construcciones obedece a los costes que predominan en el sector de la construcción,
- el coste total estimado de las máquinas y equipos actualmente instalados asciende en consecuencia a 2 449 000 000 de pesetas españolas (14 718 786,44 euros), frente a los 2 500 771 550 pesetas españolas (15 029 939,72 euros) calculados por Demesa. El coste estimado por el consultor se desglosa del modo siguiente:

Máquinas	1 565 millones de pesetas españolas <sup>(25)</sup>
Equipo	819 millones de pesetas españolas <sup>(26)</sup>
Maquinaria auxiliar	65 millones de pesetas españolas <sup>(27)</sup>

- en el informe no se justifican gastos de instalación y previos a la explotación por importe de 525 millones de pesetas españolas.

El informe indica asimismo que la capacidad de producción actual es de 140 000 unidades de refrigeradores de entre 310 litros y 370 litros. En el futuro se prevé alcanzar la cifra de 600 000 unidades. Para alcanzar este nivel de producción, sería preciso —según el auditor— añadir una línea de producción suplementaria y crear dos turnos de trabajo, o bien construir una nueva nave industrial de igual capacidad.

#### IV.2. Observaciones de los interesados

Los nuevos datos aportados por las observaciones de terceros pueden resumirse del modo siguiente:

- el argumento planteado por las autoridades autonómicas vascas, según el cual, para aumentar la competencia en el sector, es preciso subvencionar a un competidor, es incoherente, no responde al sentido común y no tiene nada de

<sup>(24)</sup> Este importe difiere ligeramente del importe de 412,5 millones de pesetas españolas que resulta de multiplicar la superficie de 100 000 m<sup>2</sup> por el precio por metro cuadrado.

<sup>(25)</sup> Coste según datos facilitados por fabricantes europeos. No se indica el coste declarado por Demesa.

<sup>(26)</sup> Coste según datos facilitados por fabricantes europeos. Estos equipos se adquirieron a Daewoo Electronics (accionista único de Demesa) por un importe de 718 565 011 pesetas españolas. Una parte de estos equipos (por valor de 300 millones de pesetas españolas) está instalada en terceras sociedades.

<sup>(27)</sup> Coste según datos facilitados por fabricantes europeos.

estratégico; existe competencia en el mercado español; este argumento sólo tendría sentido si el mercado de referencia fuera el mercado geográfico del País Vasco, y si éste estuviera protegido, mientras que el mercado de referencia es el europeo,

- el empleo creado es precario y con salarios extremadamente bajos<sup>(28)</sup>,
- si se cumplen las previsiones, Demesa introducirá en el mercado europeo 600 000 unidades suplementarias, que contribuirán a agravar un exceso de capacidad calculado en 5 000 000 de unidades.

Por estas consideraciones, y dada la gravedad de la situación, los interesados solicitan a la Comisión que, en espera de la Decisión final, ordene la recuperación provisional de la ayuda abonada a Demesa.

#### IV.3. *Comentarios de España a las observaciones de los interesados*

En sus comentarios a las observaciones de los interesados, España reitera los argumentos ya expuestos durante el procedimiento y rechaza la posibilidad que la Comisión pueda ordenar la recuperación de la ayuda ya abonada.

### V. VALORACIÓN DE LA AYUDA

El apartado 1 del artículo 92 del Tratado enuncia el principio según el cual, salvo que el Tratado disponga otra cosa, serán

incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios entre Estados miembros, las ayudas que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.

#### V.1. *El sector de los refrigeradores en Europa*

Según el plan de empresa de Demesa, la fábrica de Álava deberá contar, a más tardar en 1999, con una capacidad de producción anual de 600 000 unidades, de las cuales el 30% se venderán en el mercado español, y el 70% en otros mercados (en principio, Francia y el Reino Unido). La fábrica producirá la combinación refrigerador-congelador con el sistema *no-frost*.

Esta inversión forma parte de la estrategia global<sup>(29)</sup> de Daewoo Electronics, cuyo objetivo es convertirse, en 2002, en líder mundial de la producción de refrigeradores, obteniendo alrededor del 12% del mercado global de este producto, con un objetivo de producción anual de 7 millones de unidades, de las cuales 5 millones de unidades se fabricarán en 12 centros situados fuera de Corea del Sur. Esta empresa se propone invertir alrededor de mil millones de dólares estadounidenses en la construcción de ocho nuevas fábricas, a fin de obtener cerca del 12% del mercado mundial de refrigeradores. Hasta 2002, la capacidad de producción de las 4 fábricas europeas será de 1,5 millones de unidades<sup>(30)</sup>, es decir, un 13% de la capacidad productiva europea prevista para 2001.

Según los datos y las informaciones de que dispone la Comisión, la demanda y la producción varían según el país<sup>(31)</sup>:

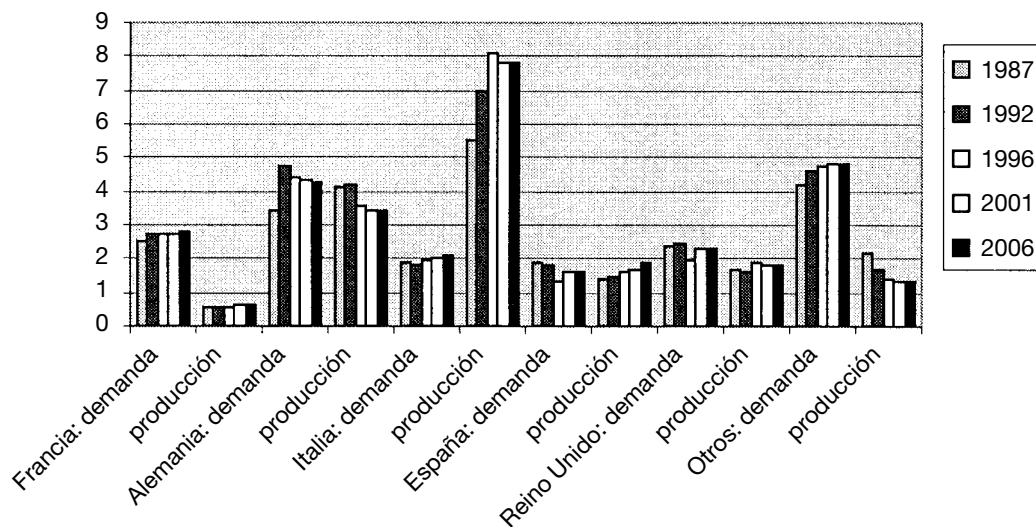
<sup>(29)</sup> Daewoo Electronics también había considerado la posibilidad de implantar una fábrica para crear 300 puestos de trabajo en Verdún (Francia). CECED presentó asimismo una denuncia por las ayudas que las autoridades francesas tenían intención de conceder en relación con esta inversión. La Comisión solicitó información a las autoridades francesas en diciembre de 1997. Éstas informaron a la Comisión de que Daewoo Electronics había suspendido el proyecto.

<sup>(30)</sup> «Aims To Lead Global Refrigerator Market», junio de 1997, <http://www.dwe.daewoo.co.kr/news>.

<sup>(31)</sup> Informe «World Major Household Appliances to 2001», The Freedomia Group Inc., marzo 1998. Véase asimismo el *Financial Times* de 2.7.1997, p. 13: «Rough and tumble industry. Domestic appliance groups are adopting varied tactics to boost market share in Europe's stagnant market», donde se señala que el mercado de refrigeradores y hornos ha alcanzado un nivel de saturación.

<sup>(28)</sup> Véase la nota 16.

### Demanda y producción de refrigeradores y congeladores (millones de unidades), 1987-2006



**Francia:** La demanda de refrigeradores y congeladores seguirá relativamente estancada en torno a 2,7 millones de unidades al año. Francia no es un productor importante y cubre alrededor del 75% de su demanda mediante ventas procedentes de Alemania y de Italia. Las empresas líderes en el mercado francés son Brandt, Electrolux, Whirlpool y Bosch-Siemens.

**Alemania:** La demanda de refrigeradores y congeladores disminuirá ligeramente, de 4,4 millones de unidades en 1996 a 4,3 millones de unidades en 2001. La producción se redujo de 4,2 millones de unidades en 1992 a 3,55 millones de unidades en 1996, para situarse en 4 millones de unidades en 2001. En 1996, la producción de refrigeradores ascendió a 2,8 millones, el 40% fabricados por Bosch-Siemens.

**Italia:** La combinación refrigerador-congelador domina el mercado debido a la falta de espacio en los hogares. El mercado global de equipos de refrigeración doméstica aumentará en un 0,7% al año hasta 2001. Italia es uno de los principales fabricantes de refrigeradores y congeladores. La producción fue de 8 millones de unidades en 1996, de las cuales un 75% se destina a la exportación. Electrolux es líder del mercado, con más de 30% de los 6,1 millones de unidades fabricados en 1996. Whirlpool también figura entre los principales fabricantes, con un 25% de las ventas.

**España:** La demanda de refrigeradores disminuyó de 1,84 millones de unidades en 1992 a 1,36 millones de unidades en 1996. La demanda aumentará en un 3,3% entre 1996 y 2001, hasta alcanzar 1,60 millones de unidades en este último. El crecimiento indica una tendencia de mercado en virtud de la cual las ventas de sustitución vuelven a completar la base instalada. La producción pasará de 1,58 millones de unidades en 1996 a 1,7 millones de unidades en 2001. Fagor es uno de los

principales productores, con 700 000 unidades<sup>(32)</sup>, lo que representa alrededor del 40% de la producción.

**Reino Unido:** La demanda de refrigeradores y congeladores bajó de 2,46 millones de unidades en 1992 a 1,935 millones de unidades en 1996. Sin embargo, las ventas aumentarán en cerca de un 3,4% al año hasta situarse en 2,3 millones de unidades en 2001. La producción se estancará a medida que aumente la popularidad de los productos importados.

**Otros países de Europa Occidental:** El resto del mercado es maduro y estático. La demanda se mantendrá en alrededor de 4,8 millones de unidades, y un 75% de la misma se cubrirá mediante importaciones. La producción viene disminuyendo desde 1992 y se estabilizará alrededor de 1,4 millones de unidades.

El mercado de los refrigeradores y congeladores está saturado en Europa Occidental, en donde la mayoría de los hogares tienen un refrigerador y un congelador separado. Existe una preferencia creciente de los consumidores por la combinación

<sup>(32)</sup> Véase la dirección de Internet siguiente: <http://www.fagorelectrodomesticos/mcc.es>. Fagor es una sociedad del grupo Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) ([http://mondragon.mcc.es/spanish\(indice.html\)](http://mondragon.mcc.es/spanish(indice.html))), con sede en Mondragón (Guipúzcoa, País Vasco). Con más de 100 filiales y sucursales y un 29% de su volumen de negocios obtenido fuera de España, MCC es el grupo industrial más importante del País Vasco y figura entre los 5 primeros grupos industriales españoles, con un volumen de negocios en 1997 de 726 706 millones de pesetas españolas (4 367 591 023,28 euros) de los cuales 86 000 millones de pesetas españolas (516 870 409,77 euros) proceden de las ventas de electrodomésticos, frente a un volumen de negocios en 1992 de 354 247 millones de pesetas españolas. El grupo MCC emplea a 34 397 trabajadores y el valor de sus activos se calcula en 1 541 621 millones de pesetas españolas (9 265 328 813,72 euros). Cuenta con 4 fábricas en Asia, 4 en Hispanoamérica y 2 en África (incluidas dos fábricas de refrigeradores en Argentina y Marruecos, respectivamente).

refrigerador-congelador, pero no se espera que el mercado dé muestras de crecimiento dado que los hogares tienen tendencia a sustituir los refrigeradores y los congeladores separados por combinaciones (refrigerador-congelador). Así pues, para 2001 sólo se prevé un crecimiento de un 0,6% al año (hasta 18 millones de unidades), con una demanda de sustitución de aproximadamente un 94% de las ventas<sup>(33)</sup>.

Electrolux (Suecia) es el fabricante más importante de refrigeradores y congeladores en Europa Occidental, seguido de Bosch-Siemens (Alemania). Otros productores importantes son Whirlpool (Estados Unidos) y Merloni (Italia). Fagor Electrodomésticos es el líder en el mercado español<sup>(34)</sup>.

La sobrecapacidad de producción en el subsector de los refrigeradores se estima en unos 5 000 000 de unidades para 1997<sup>(35)</sup>. España no ha presentado cifras sobre la sobrecapacidad. Esta situación del mercado ha llevado al sector a una reestructuración muy importante, que ha dado lugar a reducciones de capacidad o a transferencias de producción con fuertes pérdidas de empleo, lo que se confirma con las informaciones mencionadas anteriormente y queda ilustrado, entre otros, por el cierre de varias plantas de producción de Electrolux en Europa: la fabricación de refrigeradores en Spennymoor (County Durham, Reino Unido), con una capacidad de 320 000 unidades, cesará en el verano de 1999, con una pérdida de 650 empleos; Electrolux también anunció el cierre de la fábrica de Luton (Reino Unido), con una pérdida de 650 empleos; la fabricación de refrigeradores en Pori (Finlandia) será transferida a otras fábricas en Europa, con una pérdida de 200 empleos; una fábrica de cofres congeladores ha sido cerrada en Hungría, con una pérdida de 200 empleos<sup>(36)</sup><sup>(37)</sup>. En su informe anual para 1995, Whirlpool ha anunciado también fuertes reducciones de empleo en Europa Occidental, del orden de un 15% de los empleados. En septiembre de 1997, Whirlpool anunció una reducción de 4 700 empleos, la mayoría en Europa Occidental<sup>(38)</sup>. Whirlpool da empleo a 11 000 personas en Europa (mediados de 1997), repartidas en 11 fábricas, de las que las de Cassinetta (Italia)<sup>(39)</sup>, Calw (Alemania) y Trento (Italia) fabrican refrigeradores. El grupo MCC, al que pertenece Fagor, ha suprimido en 1998 la producción de refrigeradores en Basauri (País Vasco), dando lugar a una reducción de 180 empleos. Merloni indica igualmente en su informe anual de 1997<sup>(40)</sup> que la recuperación del mercado de los aparatos electrodomésticos no ha dado lugar a aumentos de precios en la medida en que la industria ha recurrido a capacidades no utilizadas.

El presente análisis muestra, además, que existen importantes intercambios intracomunitarios, lo que confirman las informa-

ciones de Eurostat<sup>(41)</sup>. En virtud de lo expuesto, toda medida de ayuda afectará necesariamente los intercambios y la competencia.

## V.2. Elementos de ayuda comprobados

El procedimiento contemplado en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado ha permitido a la Comisión determinar la existencia de las siguientes ayudas a efectos del apartado 1 del artículo 92:

### V.2.1. Utilización gratuita de un terreno de 100 000 m<sup>2</sup>

La Comisión ha tomado nota de las explicaciones de las autoridades autonómicas vascas sobre las dificultades debidas a la presencia de agricultores en el terreno donde Daewoo Electronics pretendía establecerse, así como al hecho de que la formalización de la venta sólo pudiera llevarse a cabo una vez concluidas las operaciones de segregación y agrupación en el registro de la propiedad.

Sin embargo, no se han aportado pruebas de que Demesa haya asumido coste alguno durante el período transcurrido desde que —siendo firme el acuerdo de venta desde octubre de 1996— esta empresa ocupó el terreno para construir la fábrica hasta el momento en que se abonó efectivamente el precio de venta. En particular, no se ha indicado la fecha en la que Demesa abonó el precio.

Según los datos que se han facilitado, las obras comenzaron en enero de 1997. El 13 de enero de 1997, los agricultores, por mediación de su abogado, se dirigieron a la sociedad inmobiliaria vendedora, Gasteizko Industria Lurra SA<sup>(42)</sup>, para denunciar la destrucción de sus cultivos debido a las obras de construcción de la fábrica de Demesa.

Por otra parte, el precio del terreno no se abonó antes de septiembre de 1997. Un documento expedido por las autoridades autonómicas en relación con las inversiones efectuadas por Demesa, tras una inspección que abarcaba un período concluido el 10 de septiembre de 1997, pone de manifiesto que

<sup>(41)</sup> Los intercambios intracomunitarios de refrigeradores de tipo doméstico (códigos NC 8418 21, 8418 22 y 8418 29) representaron 677 692 000 euros, en el año 1996, y 732 189 000 euros en 1997. El 6,91% (1996) y el 7,67% (1997) de estas ventas correspondieron a refrigeradores de tipo doméstico originarios de España. El 8,23% (1996) y el 7,41% (1997) de estas ventas correspondieron a operaciones comunitarias hacia el mercado español. El comercio intracomunitario de combinaciones de refrigeradores y de congeladores-conservadores dotados de puertas exteriores separadas (con excepción de combinaciones destinadas a las aeronaves civiles) (códigos NC 8418 10 91 y 8418 10 99) representó 484 470 000 euros, en 1996, y 555 665 000 euros en 1997. El 19,41% (1996) y el 17,72% (1997) de estas ventas correspondieron a combinaciones originarias de España. El 10% (1996) y el 9,42% (1997) de estas ventas correspondieron a operaciones hacia el mercado español.

<sup>(42)</sup> Según las informaciones transmitidas por las autoridades autonómicas, la composición del accionariado de Gasteizko Industria Lurra SA es la siguiente: Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz (58,22%), Sprilur SA (41,78%). Sprilur SA está a su vez controlada por el Gobierno vasco, que posee el 95,52% del capital de la misma.

<sup>(33)</sup> Véase la nota 31.

<sup>(34)</sup> Véase la nota 32.

<sup>(35)</sup> CECEDE: Información presentada en el marco del presente procedimiento.

<sup>(36)</sup> «Electrolux to phase out production at two UK factories», 14 de octubre de 1997, <http://electrolux.se/corporate/pressnotes>.

<sup>(37)</sup> «Electrolux intends to move production from refrigerator factory in Finland», 27 de octubre de 1997, <http://electrolux.se/corporate/pressnotes>.

<sup>(38)</sup> Véase la dirección de Internet siguiente: <http://www2.whirlpool.com/htm/corp/investor>.

<sup>(39)</sup> La fábrica más importante del grupo Whirlpool en Europa Occidental.

<sup>(40)</sup> Véase la dirección de Internet siguiente: [http://www.merloni.it/fr\\_azi.htm](http://www.merloni.it/fr_azi.htm).

sólo el edificio, y no el terreno, se considera una inversión realizada, que crea derecho al pago de la ayuda. Otro documento recoge el pago de 413 millones de pesetas españolas correspondientes al terreno en la columna noviembre-diciembre de 1997 (véase el anexo III de la carta de 24 de julio de 1998).

Por estos motivos, y a partir de los datos aportados por las autoridades autonómicas, cabe afirmar que Demesa ocupó, al menos durante el período comprendido entre febrero y octubre de 1997, un terreno con el objetivo de construir o encargar la construcción de una fábrica, sin haber pagado el precio del terreno y sin haber sufragado coste alguno relacionado con esta utilización.

Las autoridades autonómicas alegan que la no formalización de la venta hasta el 30 de diciembre de 1997 fue consecuencia de un litigio por la posesión del terreno. A este respecto, citan los derechos de que gozan los poseedores según el Derecho español, así como las normas de buena fe, que excluyen la posibilidad de transmitir la propiedad de un terreno cuando exista un litigio sobre su posesión. Tales son los motivos por los cuales se retrasó la formalización de la venta hasta el momento en que se hubiera solucionado el litigio. Dado que estas exigencias son resultado de la aplicación de los principios y normas del Derecho civil, las autoridades autonómicas concluyen que deben considerarse una medida general no incluida en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

En todo caso, la Comisión observa que ni los citados principios de buena fe ni la presencia de los agricultores poseedores del terreno impidieron a la sociedad Demesa empezar, proseguir y completar a lo largo de 1997 la construcción de la fábrica. Durante este mismo período, Demesa efectuó pagos por las obras realizadas y no se abstuvo de solicitar el pago de la subvención correspondiente a un 25% del coste de los edificios construidos. La ausencia de formalización de la escritura de venta en nada altera el hecho de que Demesa utilizó un terreno sin verse obligada a abonar la contrapartida económica que la sociedad vendedora del mismo hubiera podido exigir.

Si, pese a las precauciones manifestadas por las autoridades autonómicas, Demesa no hubiera ocupado el terreno y no hubiera empezado a construir la fábrica según el calendario previsto en el plan de inversión aprobado por dichas autoridades, el pago de la subvención se habría visto seriamente comprometido. Demesa tenía, pues, evidente interés por ocupar el terreno y empezar sin más demora la construcción.

Por tanto, la Comisión considera que Demesa ha gozado de una ventaja equivalente al aplazamiento del pago del precio del terreno durante nueve meses a partir del momento en que ocupó el terreno a fin de realizar la construcción (febrero de 1997) hasta el momento en que se pagó el precio (no antes de noviembre de 1997), ventaja que, en ausencia de otros elementos de comparación o de cálculo, puede estimarse equivalente a los intereses de una inversión durante nueve meses de un importe equivalente al precio del terreno, corregido según se indica en el punto V.2.2 *in fine*. El tipo empleado es el de refe-

rencia para 1997<sup>(43)</sup>. La ventaja económica así calculada es de 184 075,79 euros<sup>(44)</sup> (30 627 635 pesetas españolas), y constituye una ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

#### V.2.2. Venta de un terreno en condiciones distintas de las del mercado

Las autoridades autonómicas rechazan la aplicación de la Comunicación de 10 de julio de 1997<sup>(45)</sup>. La Comisión observa que dicha Comunicación no impone obligación alguna a los Estados miembros, sino que se limita a definir, a partir de una práctica administrativa contrastada, las condiciones en las que puede establecerse una presunción de ausencia de ayuda.

La Comisión observa, tal como se indicó con ocasión de la incoación del procedimiento, que los criterios establecidos en la Comunicación de 10 de julio de 1997 no han sido seguidos en la venta del terreno a Demesa. En consecuencia, la venta del terreno a Demesa no puede acogerse a la presunción de inexistencia de ayuda establecida en dicha Comunicación.

Por tanto, la Comisión debe examinar, a partir de los datos de que dispone, si el precio abonado por Demesa corresponde a un precio de mercado, recordando, al mismo tiempo, que el valor de dos evaluaciones y una auditoría realizados *a posteriori* no puede ser el mismo que el de una evaluación *ex ante*.

En las dos evaluaciones realizadas el 13 de enero y el 6 de febrero de 1998 por dos expertos inmobiliarios (véase el anexo IX a la carta de 6 de marzo de 1998), figura un precio unitario por un terreno urbanizado de aproximadamente 6 120 pesetas españolas/m<sup>2</sup>.

Sin embargo, en la primera evaluación se señala que el precio de venta de un terreno urbanizado de más de 10 000 m<sup>2</sup> debería situarse entre 4 000 y 4 500 pesetas españolas/m<sup>2</sup>. La segunda evaluación, basada en datos reales, esto es, en los precios de venta de terrenos urbanizados de características similares vendidos en los meses anteriores, establece un precio de 5 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup> por dos terrenos de aproximadamente 33 000 y 50 000 m<sup>2</sup>, lo que supera, pues, ampliamente los 10 000 m<sup>2</sup>, y concluye que no hay en el mercado referen-

<sup>(43)</sup> Este tipo asciende al 10,56% para el período del 1 de enero de 1997 al 31 de julio de 1997, y al 6,22 para el período del 1 de agosto de 1997 al 31 de diciembre de 1997.

<sup>(44)</sup> Suma de los dos importes resultantes de aplicar de forma proporcional los tipos de referencia fijados para los dos períodos del año 1997 (enero-julio/agosto-diciembre) al respectivo número de meses (seis y tres) de utilización del terreno en cada uno de dichos períodos.

<sup>(45)</sup> Véase la nota 21.

cias de terrenos urbanizados de 100 000 m<sup>2</sup>, y que un precio situado entre 4 000 y 4 800 pesetas españolas/m<sup>2</sup> parece justificarse en estas circunstancias, dados los costes de urbanización que pueden producirse en grandes terrenos, destacando al mismo tiempo el carácter político, esto es, necesariamente influido por consideraciones no económicas, de este tipo de venta.

En la auditoría realizada en julio de 1998 (véase el anexo IV a la carta 24 de julio de 1998) se indica que el precio por metro cuadrado de un terreno no urbanizado en la misma zona se sitúa alrededor de 5 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup>. El precio pagado por Demesa se justificaría por un descuento, ofrecido en razón del tamaño del terreno. Sin embargo, el auditor, en sus conclusiones, mantiene el precio de 5 000 pesetas españolas/m<sup>2</sup> y señala la diferencia entre su estimación y el precio de 4 125 pesetas españolas/m<sup>2</sup> fijado por las autoridades autonómicas.

La Comisión observa que la media de estas estimaciones no difiere considerablemente del coste unitario medio de 4 481 pesetas españolas/m<sup>2</sup> urbanizado calculado en enero de 1997 por Price Waterhouse, que incluye los costes de urbanización.

A la vista de cuanto precede, la Comisión considera que este precio 4 481 pesetas españolas/m<sup>2</sup> constituye el precio de venta en el mercado, aplicable a terrenos similares al ocupado por Demesa en el polígono industrial de Jándiz. Dado que Demesa pagó 4 125 pesetas españolas/m<sup>2</sup>, esta sociedad disfrutó de una ventaja que cabe calcular como la diferencia entre ambas cifras (356 pesetas españolas/m<sup>2</sup>), lo que representa 213 960,31 euros (35 600 000 pesetas españolas). El importe así calculado constituye una ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

### V.2.3. Elementos de ayuda no cubiertos por el programa Ekimen

#### *Importe de la subvención*

Los datos aportados por España con arreglo al procedimiento del apartado 2 del artículo 93 del Tratado han permitido a la Comisión examinar si las autoridades autonómicas han cumplido las condiciones del programa Ekimen al conceder una subvención no reintegrable correspondiente al 25% del coste de las inversiones en inmovilizado material de Demesa en Vitoria-Gasteiz.

Este examen ha permitido determinar asimismo qué parte de las inversiones que dan lugar a la subvención concedida queda amparada por el programa Ekimen, y qué parte queda fuera del marco de dicho programa.

La Comisión considera que, en el presente caso, la correcta aplicación del programa Ekimen hubiera debido dar lugar a la concesión de una subvención máxima no reintegrable del 20% del ESB, calculada sobre el total de costes subvencionables.

En virtud del artículo 10 del Decreto n<sup>o</sup> 289/1996 del Gobierno vasco, la subvención no reintegrable cuyo importe máximo es del 25% ESB será concedida con arreglo a los criterios siguientes:

- «1. Se concederá, con carácter general, una subvención del 10% sobre la inversión considerada subvencionable.
2. Además, en los proyectos estratégicos<sup>(46)</sup> y en los proyectos de inversión con generación significativa de empleo, que, como mínimo, creen 50 empleos y realicen inversión por importe de 750 millones de pesetas españolas, el porcentaje anterior se incrementará en 5 puntos.
3. Asimismo, las empresas cuyo proyecto se realice en una zona de interés preferente en virtud de lo establecido en el artículo 4 del presente Decreto, recibirán una subvención adicional del 5% sobre la inversión considerada subvencionable.
4. Por último, el porcentaje podrá tener un incremento complementario de hasta otros 5 puntos en función de los criterios siguientes:
  - nivel de integración del proyecto en el tejido industrial vasco,
  - la ubicación en un sector estratégico del País Vasco,
  - grado de creación de empleo del proyecto.».

Como se indicaba en el punto II.4, la Comisión señalaba lo siguiente en su decisión notificada por carta de 13 de diciembre de 1996, por la que se autorizaba el programa Ekimen:

«La Comisión constata que la subvención a fondo perdido, que no deberá superar el importe máximo correspondiente al 25% del ESB, se concederá de acuerdo con los tramos siguientes: a) un tramo del 10% de carácter general, b) un tramo del 5% para proyectos estratégicos o proyectos generadores de empleo, c) un tramo del 5% para proyectos localizados en zonas prioritarias, y d) un tramo del 5% para proyectos que contribuyan significativamente al desarrollo regional o a la creación de empleo.».

Por consiguiente, para que un proyecto de inversión pueda disfrutar de una subvención no reintegrable a efectos del programa Ekimen y en el marco del mismo, dicha subvención

<sup>(46)</sup> La letra a) del apartado 1 del artículo 6 del Decreto define los proyectos estratégicos como aquéllos que den lugar a una inversión mínima de 10 000 millones de pesetas españolas o a la creación de al menos 300 empleos. Podrán también considerarse como tales determinados proyectos «con financiación compleja».

debe concederse según las modalidades y criterios de modulación establecidos en el programa, tal como lo aprobó la Comisión.

Las autoridades autonómicas vascas señalan en la página 8 de su carta de 23 de enero de 1998 lo siguiente:

«de acuerdo con los primeros [criterios que determinan el tramo de subvención], todo proyecto ha de recibir como mínimo un 10% de la inversión subvencionable [véase el criterio a), es decir, el del apartado 1 del artículo 10 del Decreto nº 289/1996] y además, siempre que el proyecto cumpla las condiciones expresadas en los números segundo y tercero del artículo [criterios b) y c), es decir, los apartados 2 y 3 del artículo 10 de dicho Decreto], dicho porcentaje deberá incrementarse en un 5% adicional respectivamente. Así pues, un proyecto que responda a todas estas características deberá recibir imperativamente un 20% de subvención en términos brutos.».

La Comisión considera que el proyecto de inversión de Demesa cumple el criterio del apartado 1 del artículo 10 del Decreto (10% general) así como el del apartado 4 del artículo 10 (aumento adicional del 5%).

Por cuanto respecta al criterio contemplado en el apartado 3 del artículo 10, Vitoria-Gasteiz, municipio en que se localiza la inversión de Demesa, no es una «zona de interés preferente» con arreglo a lo dispuesto en el programa Ekimen<sup>(47)</sup>. La opinión expresada por las autoridades autonómicas durante la reunión de 15 de diciembre de 1998, según la cual los efectos positivos de los proyectos «estratégicos» que no están implantados en una «zona de interés preferente» se extienden a estas últimas, no es suficiente para justificar que se otorgue el tramo suplementario del 5% del apartado 3 del artículo 10 a la inversión de Demesa.

Finalmente, en lo que se refiere al criterio del apartado 2 del artículo 10 del Decreto, la Comisión considera que la concesión de dos tramos del 5% en virtud del mismo constituye una aplicación incorrecta del régimen Ekimen en los términos autorizados por la Comisión en su carta de 13 de diciembre de 1996, habida cuenta que cada número del artículo 10 del Decreto (o cada letra del párrafo antes mencionado de la carta de la Comisión de 13 de diciembre de 1996) ofrece la posibilidad de conceder un tramo suplementario del 5% hasta alcanzar el 25% del ESB máximo previsto para las subvenciones no reintegrables en el marco del programa Ekimen. Por lo demás, el criterio «zona de interés preferente» fue introducido con el fin, explícitamente reconocido por el Decreto en su preámbulo y consagrado en su artículo 4, de operar una discriminación positiva desde el punto de vista territorial en favor de determinadas zonas del País Vasco en las que los problemas económicos o de desarrollo son particularmente graves, lo cual, por otra parte, es conforme al principio —confirmado por las Directrices sobre las ayudas estatales de finalidad regional<sup>(48)</sup>— de modulación (en el interior de los límites máximos de ayuda) de la ayuda regional en función de la gravedad y de la intensidad de los problemas regionales abordados.

Las autoridades autonómicas manifestaron, en las citadas reuniones de 29 de octubre y 15 de diciembre de 1998, que en las decisiones de incoación y ampliación del procedimiento no se hizo semejante enfoque de este aspecto del programa Ekimen. La Comisión considera que estos dos textos no pueden interpretarse de modo que permitan a las autoridades autonómicas no cumplir las condiciones de aplicación del régimen recogidas en la carta de 13 de diciembre de 1996. Por lo demás, en su carta de 23 de enero de 1998, las autoridades vascas confirmaron que una inversión que cumpliera los criterios de las letras b) y c) debía recibir dos tramos de un 5% respectivamente, además del tramo general del 10%.

En cuanto al carácter estratégico del proyecto de Demesa, en la incoación y posterior ampliación del procedimiento, la Comisión ya manifestaba serias dudas, al igual que sobre la creación efectiva de empleo. Estas dudas no se han disipado. La Comisión sigue entendiendo que la situación de exceso de capacidad en el sector, descrita en el punto V.1, así como la presencia en el País Vasco del principal fabricante español de refrigeradores, Fagor<sup>(49)</sup> (integrado en el grupo MCC), con un 25% de un mercado nacional que no está protegido por barreras comerciales o de otro tipo, hacen más que dudoso el pretendido carácter estratégico. El grupo industrial MCC está cada vez más presente en el mercado comunitario y mundial<sup>(50)</sup>. Por otra parte, la Comisión sigue considerando que existe un riesgo más que real de que la inversión objeto de ayuda dé lugar a reducciones de capacidad en España, en particular en el País Vasco, y en otras zonas de la Comunidad, tal como puede observarse en las actuales reestructuraciones decididas por Electrolux y Whirlpool.

Ahora bien, por lo que se refiere a la caracterización como «estratégico» del proyecto de inversiones, como consecuencia del respeto de determinados criterios cuantitativos (más de 10 000 millones de pesetas españolas de inversión; creación de más de 300 empleos), la Comisión, al autorizar el programa Ekimen, no manifestó reservas por posibles problemas sectoriales, ya fuera en el sector electrodoméstico o en otros, salvo las habituales reservas en relación con los sectores sobre los cuales ya existieran directrices o normas sectoriales específicas. Por tanto, sería contrario a los principios de seguridad jurídica y de confianza legítima modificar esta autorización global, cuando las autoridades autonómicas vascas habrían cumplido los criterios que permiten considerar a un proyecto como estratégico.

En virtud de lo que antecede, el importe de la subvención no puede superar un 20% de los costes subvencionables. El 5% restante, que corresponde al criterio de las «zonas de interés preferente», constituye, dado que no queda amparado por el programa, una ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado, que reviste el carácter de una nueva ayuda dado que no está amparada por un régimen previamente aprobado, y cuya compatibilidad debe apreciarse directamente sobre la base de las disposiciones del Tratado, como ya indicó la Comisión en su carta de 4 de junio de 1998.

<sup>(47)</sup> La lista de «zonas de interés preferente» se encuentra en el anexo I del Decreto.

<sup>(48)</sup> DO C 74 de 10.3.1998, p. 9.

<sup>(49)</sup> Véase la nota 32.

<sup>(50)</sup> MCC ha llevado a cabo una verdadera internacionalización de sus implantaciones industriales y su presencia comercial.

*Costes subvencionables en el marco del programa Ekimen*

En el informe presentado por los denunciantes, elaborado por una sociedad filial de uno de los miembros de CECED, se considera que los costes de la inversión se han sobrevalorado de modo artificial. La Comisión observa que dicho informe no está basado en las mismas hipótesis de capacidad productiva y de tipo de producto en las que se basa la inversión de Demesa.

Por otra parte, la auditoría presentada por el Gobierno vasco, elaborada por un experto independiente, confirma la realidad y conformidad de los costes efectivamente soportados por Demesa, con excepción de un importe de 525 millones de pesetas españolas en gastos de instalación y previos a la explotación. Las autoridades autonómicas también han rechazado estos gastos en el marco del seguimiento y control de la aplicación del proyecto.

Por lo que se refiere a los costes subvencionables, las autoridades autonómicas han aportado pruebas suficientes de que los procedimientos de auditoría interna permiten impedir el pago de una subvención en el marco del programa Ekimen si no existe justificación material de la inversión realizada. Los mismos procedimientos permiten a las autoridades autonómicas verificar la observancia de la obligación de financiar durante el segundo año del ejercicio económico y con recursos propios, un 30% del activo total neto [letra b) del artículo 5 del Decreto]. En coherencia con lo indicado en el punto II.4, la Comisión considera que a los efectos de dicha disposición, el segundo año es 1998 y no 1997.

No obstante, el hecho de que dichos costes hayan sido realmente soportados y de que correspondan a precios de mercado no implica que sean necesariamente subvencionables.

La Comisión observa al respecto que, según el artículo 7 del Decreto regulador del programa Ekimen, no son subvencionables los activos fijos cedidos a terceros. Ahora bien, según la auditoría, una parte de los equipos productivos adquiridos por Demesa (por un importe de 300 millones de pesetas españolas = 1 803 036,31 euros) se ha instalado en terceras empresas. En consecuencia, estos equipos no son subvencionables con arreglo a Ekimen, y su financiación constituye igualmente una ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

#### **V.2.4. Crédito fiscal del 45% del importe de las inversiones y reducción en la base imponible para las empresas de nueva creación**

A título preliminar, cabe señalar que la Comisión, en la presente Decisión, se ha limitado a examinar en relación con el artículo 92 del Tratado el crédito fiscal del 45% así como la reducción en la base imponible para las empresas de nueva creación, pero no los demás beneficios fiscales.

#### **V.2.4.1. Crédito fiscal del 45%**

Por lo que se refiere al crédito fiscal, el texto de la Disposición adicional sexta de la Norma Foral de ejecución del presupuesto del territorio histórico para el año 1995 (Norma Foral nº 22/1994) es el siguiente:

«Las inversiones en activos fijos materiales nuevos, efectuadas entre el 1 de enero de 1995 y el 31 de diciembre de 1995, que excedan de 2 500 millones de pesetas españolas según acuerdo de la Diputación Foral de Álava, gozarán de crédito fiscal del 45% del importe de la inversión que determine la Diputación Foral de Álava, aplicable a la cuota a pagar del impuesto personal.

La deducción no aplicada, por insuficiencia de cuota, podrá aplicarse dentro de los nueve años siguientes a aquél en que se haya dictado el acuerdo de la Diputación Foral de Álava.

Este acuerdo de la Diputación Foral de Álava fijará los plazos y limitaciones que, en cada caso, resulten de aplicación.

Los beneficios reconocidos al amparo de la presente disposición serán incompatibles con cualesquiera otros beneficios tributarios existentes en razón de las mismas inversiones.

Igualmente la Diputación Foral de Álava determinará la duración del proceso de inversión que podrá acoger a inversiones realizadas en la fase de preparación del proyecto origen de las inversiones.».

Esta disposición se mantuvo en vigor para 1996 en virtud de la Ley del presupuesto correspondiente a ese año (Norma Foral nº 33/1995), modificada por la nueva Ley del impuesto de sociedades (Norma Foral nº 24/1996, que suprime la referencia a los nueve años del apartado 2), y, para el año 1997, por la Ley del presupuesto correspondiente a ese año (Norma Foral nº 31/1996). El crédito fiscal del 45% del importe de las inversiones ha sido mantenido, con una redacción modificada, para los años 1998 y 1999 por las Normas Forales nºs 33/1997 y 36/1998, respectivamente.

El principio de incompatibilidad con el mercado común y las excepciones establecidas por estas normas se aplican a las ayudas «bajo cualquier forma» y, en particular, a determinadas medidas fiscales.

Para calificarse de ayuda, una medida debe cumplir acumulativamente los cuatro criterios que define el artículo 92 y que a continuación se detallan.

En primer lugar, la medida debe brindar a sus beneficiarios una ventaja que reduzca las cargas que normalmente recaen sobre su presupuesto. Esta ventaja puede obtenerse mediante distintas formas de reducción de la carga fiscal para la empresa y, en particular, mediante una reducción total o parcial del importe del impuesto.



El crédito fiscal del 45% de que se trata cumple ciertamente este criterio, ya que, en virtud de dicho crédito, Demesa disfruta de una reducción de la carga fiscal equivalente a un 45% del importe de la inversión determinado por la Diputación Foral. Cabe observar, sin embargo, que la presente medida de crédito fiscal puede aplicarse sin límite temporal a partir del primer año en que la sociedad obtenga beneficios. Además, las autoridades españolas han confirmado<sup>(51)</sup> que Demesa podrá elegir, para cada ejercicio fiscal, los sistemas de deducción o reducción que le sean más favorables, lo que implica la imposibilidad práctica de determinar la intensidad de la ayuda para todo el período en el que surta efecto.

En segundo lugar, la ventaja debe ser concedida por el Estado o mediante fondos estatales. Una pérdida de ingresos fiscales equivale al consumo de fondos estatales en forma de gastos fiscales. Este criterio se aplica igualmente a las ayudas concedidas por entidades regionales y locales de los Estados miembros [sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de octubre de 1987 en el asunto 248/84: Alemania contra Comisión<sup>(52)</sup>]. Por otra parte, la intervención del Estado puede efectuarse tanto mediante disposiciones fiscales de carácter legal, reglamentario o administrativo como mediante prácticas de la administración fiscal.

El crédito fiscal concedido a Demesa se deriva del efecto combinado de una disposición fiscal presupuestaria y una decisión *ad hoc* (el acuerdo n° 737/97), ambos imputables a una autoridad pública.

La medida debe, en tercer lugar, afectar a la competencia y a los intercambios entre Estados miembros. Este criterio supone que el beneficiario de la medida ejerza una actividad económica, independientemente de su condición jurídica o su método de financiación. Según jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, a efectos de esta disposición, la condición de que la medida afecte a los intercambios se cumple desde el momento en que la empresa beneficiaria ejerza una actividad económica que sea objeto de intercambios entre los Estados miembros.

Se ha demostrado con anterioridad que Demesa ejerce una actividad económica objeto de intercambios entre los Estados miembros y en un sector sumamente competitivo.

Por último, la medida debe ser específica o selectiva, en el sentido de favorecer a «determinadas empresas o producciones». Este carácter de ventaja selectiva puede obedecer tanto a una excepción a disposiciones fiscales de carácter legal, reglamentario o administrativo como a una práctica discrecional por parte de la administración fiscal. En el presente caso, el carácter selectivo viene dado, en primer término, por el poder discrecional de que goza la administración en este ámbito.

Respecto a este último requisito, el Tribunal de Justicia reconoce en el asunto Kimberly Clark Sopalin [sentencia del Tribunal de Justicia de 26 de septiembre de 1996 en el asunto

C-241/94: Francia contra Comisión<sup>(53)</sup>] que, cuando la entidad que conceda una ventaja disponga de un poder discrecional que le permita modular la intervención financiera en función de distintas consideraciones, tales como, en particular, los beneficiarios, el importe de la intervención financiera y las condiciones temporales y de otro tipo de ésta, así como la renovación o no de las medidas de que se trate de un año al siguiente en función de criterios desconocidos para la Comisión, las condiciones de dicha intervención pueden situar a determinadas empresas en una situación más favorable que a otras, y cumplir así las condiciones de ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

La Diputación Foral de Álava, en el momento de aprobarse el acuerdo n° 737/97, disponía, en virtud de las disposiciones anteriormente mencionadas, de poder discrecional para determinar qué inversiones en inmovilizado material, por importe superior a 2 500 millones de pesetas españolas, podían disfrutar del crédito fiscal, para decidir a qué parte de las inversiones podía aplicarse la reducción del 45% y para establecer los plazos y límites máximos aplicables en cada caso.

Las autoridades españolas no han comunicado el texto del acuerdo n° 737/97 por el que se concedía el crédito fiscal a Demesa. La Comisión desconoce, pues, el importe exacto de dicho crédito fiscal<sup>(54)</sup>. No obstante, debe situarse entre 1 125 000 000 y 5 326 020 000 pesetas españolas, que corresponden, respectivamente, al 45% de 2 500 000 000 pesetas españolas (importe mínimo que crea derecho al crédito) y al 45% de 11 835 600 000 pesetas españolas (importe oficialmente invertido por Demesa). Dada la posibilidad de aplicar el crédito fiscal sin límite temporal, resulta imposible calcular con exactitud su intensidad. Ésta puede alcanzar un 45% del ESN. Si se atiende a las previsiones de beneficios recogidas en el plan de negocio de Demesa, la intensidad del crédito fiscal es del 34% del ESN.

En segundo término, aun cuando el carácter discrecional baste para conferir un carácter específico a la medida, y por tanto para conferir el carácter de ayuda estatal al crédito fiscal, la Comisión considera que el importe mínimo de inversión (2 500 millones de pesetas españolas) que permite acceder a los beneficios de dicho crédito es lo suficientemente elevado como para limitar, de hecho, la aplicabilidad del crédito a aquellas inversiones que implican la movilización de recursos financieros importantes, y que no viene justificado por la naturaleza o la economía del sistema fiscal objeto de excepción. El hecho de que sólo los grandes inversores puedan acceder al crédito fiscal confiere a este último un carácter específico, que conduce a la calificación del mismo como ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

En tercer término, la Comisión considera que el carácter temporal (anual) de la medida deja en realidad a la merced de las

<sup>(51)</sup> Véase la carta de 6 de marzo de 1998, p. 42.

<sup>(52)</sup> Recopilación 1987, p. 4013.

<sup>(53)</sup> Recopilación 1996, p. I-4551.

<sup>(54)</sup> En la respuesta de las autoridades españolas a la incoación del procedimiento se señalaba textualmente: «a la entidad Demesa le fueron reconocidos mediante el acuerdo n° 737/1997, de 21 de octubre, los beneficios fiscales previstos en la Disposición adicional sexta de la Norma Foral n° 22/1994 (crédito fiscal del 45% de las inversiones) para su proyecto de inversión.»

autoridades su concesión a determinadas empresas, precisamente aquellas que inicien sus procesos de inversión en el período previsto. En efecto, la Comisión observa que esta disposición no aparece en la legislación fiscal general, sino en las leyes presupuestarias anuales, lo que confirma su carácter coyuntural y permite su utilización para proyectos específicos.

En cuarto término, la Comisión subraya el paralelismo total entre esta medida y el régimen Ekimen, tanto en lo que se refiere a los objetivos respectivos (la financiación de nuevas inversiones) como al ámbito geográfico (autonómico en un caso, provincial en el otro), régimen que sin embargo ha sido considerado como una ayuda regional por las autoridades españolas y que ha sido notificado como tal. La única diferencia, consistente en que el régimen Ekimen subvenciona únicamente las inversiones industriales, aparece más bien como formal, dado el importe mínimo (2 500 millones de pesetas españolas) establecido para que las inversiones puedan acogerse al crédito fiscal, lo que, de hecho, reduce los beneficiarios subvencionables a las empresas del sector industrial.

En consecuencia, el crédito fiscal a favor de Demesa, correspondiente al 45 % del importe de la inversión determinado por la Diputación Foral de Álava, constituye una ayuda a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

La Comisión debe recordar su carta SG(89) D/5521, dirigida a los Estados miembros el 29 de abril de 1989, en la que se indicaba que la Comisión «estima que un Estado miembro ha incumplido su obligación de notificación cuando haya iniciado el proceso tendente a llevar a la práctica la ayuda de que se trate. Por "llevar a la práctica" no se entiende la acción de concesión de la ayuda al beneficiario sino la acción previa de institución o creación de la ayuda a nivel legislativo según las normas constitucionales del Estado miembro afectado. Por consiguiente, se considera que la ayuda se ha llevado a la práctica tan pronto como comienza a funcionar el mecanismo legislativo que permite su concesión sin ulteriores trámites»<sup>(55)</sup>. Éste es sin duda el caso respecto a la presente medida, que ha sido ejecutada ilegalmente, en infracción de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93 del Tratado.

#### V.2.4.2. Reducción en la base imponible para las empresas de nueva creación

La reducción en la base imponible para las empresas de nueva creación se establece en el artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996. El texto de dicha disposición es el siguiente<sup>(56)</sup>:

«Artículo 26 — Reducciones en la base imponible: Empresas de nueva creación

<sup>(55)</sup> Véase el Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas, Volumen II.A, Normas aplicables a las ayudas estatales, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1995, p. 72.

<sup>(56)</sup> Sólo se reproduce la parte de la disposición que es pertinente para la valoración de los elementos de ayuda estatal.

1. Las sociedades que inicien su actividad empresarial gozarán de una reducción de un 99, 75, 50 y 25%, respectivamente, de la base imponible positiva derivada del ejercicio de sus explotaciones económicas, antes de la compensación de bases imponibles negativas de períodos anteriores, en los cuatro períodos impositivos consecutivos, a partir del primero en que dentro del plazo de cuatro años desde el inicio de su actividad empresarial, obtengan bases imponibles positivas.

[...].

2. Para el disfrute de la presente reducción, los sujetos pasivos deberán cumplir los requisitos siguientes:

a) que inicien su actividad empresarial con un capital mínimo desembolsado de 20 millones de pesetas españolas;

b) [...];

c) [...];

d) que la nueva actividad no se haya ejercido anteriormente, de manera directa o indirecta, bajo otra titularidad;

e) que la nueva actividad empresarial se ejerza en local o establecimiento donde no se realice ninguna otra actividad por cualquier persona física o jurídica;

f) que realicen inversiones en activos fijos materiales en los dos primeros años de actividad por un importe mínimo de 80 millones de pesetas españolas, debiendo realizarse todas las inversiones en bienes afectos a la actividad que no sean objeto de arrendamiento o cesión a terceros para su uso. A estos efectos también se entenderán como inversiones en activos fijos materiales los bienes adquiridos mediante arrendamiento financiero, siempre que se comprometan a ejercitar la opción de compra;

g) que se generen un mínimo de 10 puestos de trabajo en los seis meses siguientes al inicio de su actividad empresarial y mantengan en ese número el promedio anual de plantilla desde dicho momento y hasta el ejercicio en que venza el derecho a aplicarse la reducción en la base imponible;

h) [...];

i) que dispongan de un plan de actuación empresarial que abarque un período mínimo de cinco años.

3. [...].

4. El importe mínimo de las inversiones a que se refiere la letra f) y la creación mínima de empleo a que se refiere la letra

g), ambas del anterior apartado 2, serán incompatibles con cualquier otro beneficio fiscal establecido para dichas inversiones o creación de empleo.

5. La reducción establecida en el presente artículo será solicitada a la Administración tributaria, la cual, tras la verificación del cumplimiento de los requisitos inicialmente exigidos, comunicará a la sociedad solicitante, en su caso, su autorización provisional que deberá ser adoptada por acuerdo de la Diputación Foral de Álava.

[...].».

En su carta de 6 de marzo de 1998, las autoridades autonómicas mantienen que el beneficio de esta medida no es acumulable con el beneficio de la medida de crédito fiscal.

Antes de examinar si la reducción en la base imponible establecida por el presente artículo contiene elementos de ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado, la Comisión debe examinar si, tal y como las autoridades indican, el crédito fiscal no es aplicable en el caso en que el contribuyente decide aplicar la reducción en la base imponible de la que puede beneficiarse en virtud del artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996. El texto del apartado 6 del artículo 24, así como la economía del sistema, no permiten mantener dicha interpretación.

En primer lugar, la Comisión observa que el supuesto de hecho, esto es la circunstancia que da lugar a la concesión de cada ventaja, es diferente.

En el caso del crédito fiscal (véase el punto V.2.4.1), el supuesto de hecho viene dado por las inversiones en activos fijos materiales nuevos que superen los 2 500 millones de pesetas españolas.

En la reducción en la base imponible, el supuesto de hecho consiste, por contra, en el establecimiento de una nueva empresa.

Por consiguiente, una empresa de nueva creación puede no invertir 2 500 millones de pesetas españolas y sin embargo tener derecho a la reducción en la base imponible y, a la inversa, una sociedad existente que invirtiera más de 2 500 millones de pesetas españolas podría tener acceso al crédito fiscal pero no podría beneficiarse de la reducción en la base imponible. En el presente caso, sin embargo, estamos ante una empresa de nueva creación, Demesa, que ha invertido más de 2 500 millones de pesetas españolas en Álava.

Según la disposición que regula el crédito fiscal (véase el punto V.2.4.1), los beneficios reconocidos al amparo de la misma serán incompatibles con cualesquiera otros beneficios tributarios existentes en razón de las mismas inversiones. La reducción en la base imponible no es concedida en razón de unas inversiones sino en razón de la creación de una nueva empre-

sa. Por ello, la reducción en la base imponible no entra dentro del ámbito de aplicación del criterio de incompatibilidad definido en dicha disposición.

Esto viene confirmado por lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996, el cual establece la incompatibilidad del importe mínimo de las inversiones (80 millones de pesetas españolas) a que se refiere la letra f) del apartado 2 del artículo 26 y la creación mínima de empleo (10 empleos) a que se refiere la letra g) de la misma disposición, con cualquier otro beneficio fiscal establecido para dichas inversiones o creación de empleo. En realidad, sólo los beneficios fiscales concedidos en razón de esos 80 millones de pesetas españolas (o de los 10 empleos) no son acumulables con la reducción en la base imponible. En aplicación del criterio de incompatibilidad, 80 millones de las 11 835 600 000 pesetas españolas invertidas por Demesa no podrían ser tomados en consideración para el cálculo del 45% de las inversiones.

Desde el punto de vista de la gestión del impuesto, tampoco existe exclusión de la acumulación en la medida en que el crédito fiscal se aplica a la cuota por pagar del impuesto personal (es decir, después de haber efectuado todas las operaciones de deducción y de reducción en la base imponible), mientras que la reducción en la base imponible tiene lugar en una etapa anterior del cálculo del impuesto. Por consiguiente, desde el momento que existe una base imponible positiva, el contribuyente aplicará la reducción en la base imponible, siempre que goce de la autorización correspondiente. Tras haber aplicado la reducción, se procederá al cálculo de la cuota por pagar. Sobre esta última, Demesa aplicará el crédito fiscal del 45% que habrá sido calculado previamente sobre la base del importe total de las inversiones, del que se habrá deducido 80 millones de pesetas españolas.

Después de haber establecido la acumulación posible de las dos medidas (la reducción en la base imponible con el crédito fiscal concedido a Demesa), la Comisión debe examinar si dicha reducción constituye una ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

Para calificarse de ayuda, la reducción en la base imponible debe cumplir acumulativamente los cuatro criterios que define el artículo 92 y que a continuación se detallan.

En primer lugar, la reducción en la base imponible brinda a Demesa una ventaja que reduce las cargas que normalmente recaen sobre su presupuesto.

En segundo lugar, la reducción en la base imponible implica una pérdida de ingresos fiscales que equivale al consumo de fondos estatales en forma de gastos fiscales.

En tercer lugar, la reducción en la base imponible afecta a la competencia y a los intercambios entre Estados miembros en la medida en que Demesa ejerce una actividad económica que

es objeto de intercambios entre los Estados miembros en un sector muy competitivo.

Por último, la medida debe ser específica o selectiva, en el sentido de favorecer a «determinadas empresas o producciones». En el presente caso, el carácter selectivo resulta especialmente del hecho que sólo las empresas de nueva creación pueden acceder a dicha ventaja fiscal. El artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996 permite otorgar a las empresas de nueva creación un tratamiento fiscal más favorable que el tratamiento reservado al resto de las empresas existentes en el mercado. Esta circunstancia es suficiente para establecer el carácter específico de esta medida, lo que conduce a la Comisión a calificar la reducción en la base imponible en favor de Demesa como una ayuda estatal a efectos del apartado 1 del artículo 92 del Tratado. El carácter específico viene reforzado por el hecho de que sólo aquellas empresas que inviertan 80 millones de pesetas españolas y creen 10 empleos pueden beneficiarse de la reducción en la base imponible.

La especificidad de esta medida viene reforzada igualmente por su motivación, tal y como viene expuesta en la Norma Foral nº 24/1996 que la establece. En efecto, tras haber enunciado los objetivos genéricos del sistema fiscal, la exposición de motivos de dicha Norma Foral enuncia otra serie de objetivos que son más bien de política industrial, entre los que específicamente se menciona el de «estimular la creación de nuevas iniciativas empresariales», objetivo que se concreta a continuación en las medidas dirigidas a la categoría específica de empresas de nueva creación [véase la letra g) de la exposición de motivos], a las que se reserva la reducción de la base imponible durante los cuatro primeros ejercicios de actividad en que obtengan beneficios. Dicha motivación, que confirma que se trata de una ayuda al despegue de empresas nuevamente creadas, no permite considerar la medida como conforme a la naturaleza o a la economía del sistema fiscal en cuestión. Además, las autoridades autonómicas no han indicado o demostrado [véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de julio de 1974 en el asunto 173/73: Italia contra Comisión<sup>(57)</sup>], en su respuesta a la incoación del procedimiento, que el carácter selectivo de esta medida viene justificado «por la naturaleza o la economía del sistema» fiscal en cuestión.

La medida en cuestión reviste claramente el carácter de una ayuda de funcionamiento. Dada la naturaleza esencialmente futura e incierta de la producción de beneficios, no es posible calcular exactamente la intensidad de ayuda que implica dicha reducción de la base imponible.

La Comisión debe recordar su carta SG(89) D/5521, dirigida a los Estados miembros el 29 de abril de 1989, en la que se indicaba que la Comisión «estima que un Estado miembro ha incumplido su obligación de notificación cuando haya iniciado el proceso tendente a llevar a la práctica la ayuda de que se trate. Por "llevar a la práctica" no se entiende la acción de concesión de la ayuda al beneficiario sino la acción previa de ins-

titución o creación de la ayuda a nivel legislativo según las normas constitucionales del Estado miembro afectado. Por consiguiente, se considera que la ayuda se ha llevado a la práctica tan pronto como comienza a funcionar el mecanismo legislativo que permite su concesión sin ulteriores trámites»<sup>(58)</sup>. Éste es sin duda el caso respecto a la presente medida, que ha sido ejecutada ilegalmente, en infracción de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 93 del Tratado.

Por lo que respecta a la índole de las ayudas concedidas a Demesa con arreglo al Derecho comunitario, si se exceptúan las concedidas por las autoridades vascas en cumplimiento de los criterios del programa Ekimen, las ayudas no se concedieron en virtud de regímenes autorizadas por la Comisión, sino en virtud de medidas nacionales no autorizadas por la Comisión, que hubieran debido notificarse a ésta, de conformidad con el apartado 3 del artículo 93 del Tratado, en su fase de proyecto. En consecuencia, con arreglo al Derecho comunitario, estas ayudas son ilegales.

El apartado 1 del artículo 92 del Tratado dispone que las ayudas que cumplan los criterios en él definidos serán, en principio, incompatibles con el mercado común.

En este caso concreto no son aplicables las excepciones previstas en el apartado 2 del artículo 92 del Tratado, toda vez que las ayudas en cuestión no tienen por objeto alcanzar los objetivos enunciados en dicho apartado. Por otra parte, las autoridades españolas no han propuesto acogerse a estas excepciones.

*Compatibilidad de las ayudas a la inversión (puntos V.2.1, V.2.2, V.2.3 y V.2.4.1)*

El apartado 3 del artículo 92 del Tratado enumera las ayudas que pueden considerarse compatibles con el mercado común. La compatibilidad con el Tratado debe determinarse en el ámbito de la Comunidad en su conjunto, y no en el de un Estado miembro —o región del mismo— tomados individualmente. Para garantizar el normal funcionamiento del mercado común y visto el principio enunciado en la letra g) del artículo 3 del Tratado, las excepciones recogidas en el apartado 3 del artículo 92 deben interpretarse de manera restrictiva al examinar todo régimen de ayudas o ayuda individual. En particular, debe señalarse que las excepciones sólo pueden invocarse cuando pueda demostrarse que, en ausencia de la ayuda, el juego de las fuerzas del mercado no bastaría por sí sólo para incitar a los beneficiarios a adoptar comportamientos que permitieran lograr uno de los objetivos mencionados en dichas excepciones.

La letra a) del apartado 3 del artículo 92 contempla un excepción en el caso de las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo de regiones en la que el nivel de vida sea anormalmente bajo o en las que exista una grave situación de subempleo. El municipio de Vitoria-Gasteiz no se encuentra situado en una región que pueda acogerse al beneficio de ayudas regionales en virtud de la letra a) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado.

<sup>(57)</sup> Recopilación 1974, p. 709.

<sup>(58)</sup> Véase la nota 55.

Por lo que respecta a las excepciones previstas en las letras b) y d) del apartado 3 del artículo 92, la ayuda en cuestión no se destina a un proyecto de interés común ni a un proyecto destinado a poner remedio a una grave perturbación de la economía española, y tampoco reúne las características de este tipo de proyectos. Tampoco está destinada a la promoción de la cultura o a la conservación del patrimonio.

En cuanto a las excepciones de la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado, Vitoria-Gasteiz está situada en una región admitida al beneficio de ayudas regionales con arreglo a esta disposición. La intensidad de ayuda máxima en el País Vasco es de un 25% del ESN<sup>(59)</sup> (35% en el caso de las PYME). Habida cuenta de la intensidad de ayuda concedida a Demesa dentro del respeto del régimen Ekimen (20% bruto), existe un margen en virtud del cual la Comisión debe verificar si las ayudas concedidas dentro de dicho límite pueden ser consideradas como compatibles en tanto que ayudas de finalidad regional a efectos de dicha excepción.

Cabe recordar que las ayudas mencionadas no se han concedido en el marco de los programas de ayuda regional autorizados por la Comisión, sino en virtud de decisiones *ad hoc* por parte de las autoridades competentes. En tales casos, es preciso estudiar los efectos producidos por las ayudas en el contexto comunitario. El Tribunal de Justicia ha confirmado esta interpretación en sus sentencias Hytasa [sentencia de 14 de septiembre de 1994 en los asuntos acumulados C-278/92, C-279/92 y C-280/92: España contra Comisión<sup>(60)</sup>] y Pysa<sup>(61)</sup>. El enfoque de los *clusters*, basado en la noción de «concentración geográfica» y cuya pertinencia en el plano de la política industrial desarrollada por las autoridades autonómicas no se discute en el marco de la presente Decisión, no podría dar lugar a un análisis de las consecuencias de la ayuda que hiciera abstracción del mencionado contexto comunitario.

Una ayuda *ad hoc* puede considerarse ayuda con finalidad regional compatible con el mercado común cuando contribuya de hecho al desarrollo a largo plazo de la región y carezca de efectos adversos para el interés común y para las condiciones de competencia en la Comunidad. La ayuda puede por tanto considerarse compatible con el mercado común cuando no altere las condiciones de los intercambios en medida contraria al interés común.

Como ya se ha indicado, según las informaciones recabadas por la Comisión en el marco del procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado, la empresa beneficiaria de la ayuda opera en un sector que padece problemas de sobrecapacidad a escala comunitaria, ilustrados por un importante proceso de reestructuración que ha dado lugar a reducciones de capacidad o a transferencias de producción con fuertes pérdidas de empleo en el interior de la Comunidad. Las ayudas en cuestión, concedidas fuera del programa Ekimen o de otros regímenes de ayuda con finalidad regional autorizados

por la Comisión, contribuyen a un nuevo deterioro de la situación, y van en contra del proceso emprendido por los principales competidores europeos.

La concesión de una ayuda en un sector altamente competitivo y en un mercado estancado y sometido a un proceso de reestructuración casi permanente no redundará en la creación neta de puestos de trabajo a nivel comunitario, español ni incluso en el País Vasco, ni traerá consigo otros beneficios económicos. La ayuda producirá un falseamiento de la competencia que obligará a determinados competidores a abandonar el mercado o dará lugar a la transferencia de capacidades de producción o puestos de trabajo de un competidor a otro de una región a otra, lo que debe considerarse contrario al interés común. El hecho de que durante 1998 se haya observado una cierta evolución favorable de la demanda en el mercado comunitario en nada altera el hecho de que la industria aún está adaptándose al exceso de capacidades de producción instaladas en la Comunidad mediante reducciones de puestos de trabajo sumamente importantes y hartos superiores a los puestos de trabajo que Demesa espera crear en Vitoria-Gasteiz. Esto viene ilustrado por la supresión, por parte del grupo MCC, de la fabricación de refrigeradores en Basauri, que ha conducido a una reducción de 180 empleos, autorizada por el Gobierno vasco, precisamente en razón de la mala coyuntura del sector. Es difícil no apreciar una correlación entre la supresión de empleos ligados a la fabricación de frigoríficos en Basauri, y el anuncio por parte de Demesa, en la misma época, de la creación de 200 empleos en Vitoria-Gasteiz.

Además, la evaluación de la compatibilidad de la ayuda no puede ignorar las informaciones y las previsiones sobre la evolución del mercado disponibles en el momento en que tiene lugar la decisión de concesión de ayudas a Demesa; esto es, el momento en el que los principales productores europeos decidieron emprender los ajustes que exigía la situación del sector. En efecto, en aquella época el sector atravesaba la situación más difícil —como puede verificarse con una simple lectura de los informes anuales de los principales fabricantes europeos— que dio lugar a las decisiones de reestructuración ya mencionadas. En este contexto, conviene recordar que el discurso del presidente de Electrolux de 29 de abril de 1998, citado por las autoridades autonómicas en apoyo de la tesis según la cual el subsector de los refrigeradores y de los congeladores habría experimentado una evolución favorable desde 1997, se refiere, en primer lugar, al «programa de reestructuración» muy importante, anunciado en 1996, y que acarrea, entre otras medidas, el cierre de tres fábricas en la Comunidad, con el fin de «aumentar la utilización de las capacidades». La evolución relativamente favorable en 1997, a la que se refiere el presidente de Electrolux, concierne al sector de los electrodomésticos en general, y no al de los refrigeradores, el cual sigue estando sometido a una fuerte reestructuración.

Por consiguiente, debe concluirse que las ayudas examinadas alteran las condiciones de los intercambios en la Comunidad en medida contraria al interés común y, por consiguiente, no pueden considerarse conformes a lo dispuesto en la letra c) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado. Las ayudas a la inversión de que se trata no pueden acogerse a ninguna de las excepciones previstas en el Tratado. En consecuencia, la Comisión concluye que son incompatibles con el mercado común.

<sup>(59)</sup> Véase la nota 11.

<sup>(60)</sup> Recopilación 1994, p. I-4103.

<sup>(61)</sup> Véase la nota 23.

*Las ayudas de funcionamiento: la reducción en la base imponible (punto V.2.4.2)*

En principio, la ayudas regionales destinadas a reducir los gastos corrientes de las empresas (ayudas de funcionamiento) están prohibidas. No obstante, pueden concederse excepcionalmente este tipo de ayudas en las regiones que puedan acogerse a la excepción de la letra a) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado, siempre y cuando así lo justifiquen su aportación al desarrollo regional y su naturaleza, y que su importe guarde proporción con las desventajas que se pretende paliar. La Comisión observa que el País Vasco no es una de las regiones contempladas en la letra a) del apartado 3 del artículo 92 del Tratado.

Por consiguiente, debe concluirse que las ayudas de funcionamiento en cuestión, al no poder beneficiarse de ninguna de las excepciones previstas en el Tratado, son incompatibles con el mercado común.

La presente Decisión sólo afecta a las medidas fiscales que son examinadas explícitamente, y no se pronuncia sobre las otras medidas contenidas en el régimen fiscal específico del Territorio Histórico de Álava. La Comisión se reserva la posibilidad de examinar, sea en cuanto régimen general, como en su posible aplicación a Demesa, aquellas medidas que pudieren constituir ayuda.

## VI. CONCLUSIONES

La Comisión comprueba que España ha aplicado ilegalmente e infringiendo el apartado 3 del artículo 93 del Tratado las siguientes ayudas:

- a) la ventaja equivalente al aplazamiento del pago del precio del terreno durante nueve meses a partir del momento (febrero de 1997) en que Demesa ocupó un terreno en el polígono industrial de Jándiz (Vitoria-Gasteiz) a fin de realizar la construcción, hasta el momento en que se abonó el precio (no antes de noviembre de 1997), calculada en un importe de 184 075,79 euros (30 627 635 pesetas españolas);
  - b) la ventaja equivalente a la diferencia entre el precio de mercado y el precio abonado por Demesa por un terreno en el polígono industrial de Jándiz, calculada en un importe de 213 960,31 euros (35 600 000 pesetas españolas);
  - c) el importe resultante del exceso en cinco puntos porcentuales con relación a la subvención máxima admisible del 20% de los costes subvencionables amparados por el régimen de ayudas Ekimen, es decir, excluyendo de dichos costes los equipos valorados en 1 803 036,31 euros en el marco de la auditoría presentada por las autoridades autonómicas como anexo a la carta de España de 24 de julio de 1998;
  - d) la concesión de un crédito fiscal por importe correspondiente al 45% del coste de la inversión determinada por la Diputación Foral de Álava en su Decisión nº 737/1997 de 21 de octubre de 1997;
  - e) la reducción en la base imponible para las empresas de nueva creación contemplada en el artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996, se 5 de julio,
- son incompatibles con el mercado común.

Estas ayudas deben considerarse incompatibles con el mercado común. Por tanto, a fin de restablecer la situación económica en la que se encontraría la empresa si no se le hubieran concedido ayudas incompatibles, España debe adoptar todas las medidas necesarias para recuperarlas de su beneficiario,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

### Artículo 1

Las ayudas estatales ejecutadas por España en favor de Daewoo Electronics Manufacturing España SA y consistentes en:

- a) la ventaja equivalente al aplazamiento del pago del precio del terreno durante nueve meses a partir del momento en que Daewoo Electronics Manufacturing España SA ocupó un terreno en el polígono industrial de Jándiz (Vitoria-Gasteiz) a fin de realizar la construcción hasta el momento en que se abonó el precio, por importe de 184 075,79 euros;
- b) la ventaja equivalente a la diferencia entre el precio de mercado y el precio abonado por Daewoo Electronics Manufacturing España SA por un terreno en el polígono industrial de Jándiz (Vitoria-Gasteiz), por importe de 213 960,31 euros;
- c) el importe resultante del exceso en cinco puntos porcentuales con relación a la subvención máxima admisible del 20% de los costes subvencionables amparados por el régimen de ayudas Ekimen, es decir, excluyendo de dichos costes los equipos valorados en 1 803 036,31 euros en el marco de la auditoría presentada por las autoridades autonómicas como anexo a la carta de España de 24 de julio de 1998;
- d) la concesión de un crédito fiscal por importe correspondiente al 45% del coste de la inversión determinada por la Diputación Foral de Álava en su Decisión nº 737/1997 de 21 de octubre de 1997;
- e) la reducción en la base imponible para las empresas de nueva creación contemplada en el artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996, se 5 de julio,

*Artículo 2*

1. España adoptará todas las medidas necesarias para:
  - a) exigir a su beneficiario el reembolso de las ayudas contempladas en las letras a), b) y c) del artículo 1, que han sido puestas a su disposición ilegalmente;
  - b) retirar los beneficios derivados de las ayudas a las que se refieren las letras d) y e) del artículo 1, que han sido puestas ilegalmente a disposición del beneficiario.
2. El reembolso de las ayudas se llevará a cabo con arreglo a los procedimientos previstos en la legislación nacional, e incluirá los intereses devengados desde la fecha en la que las ayudas fueron puestas a disposición del beneficiario hasta la de su recuperación efectiva, que se calcularán sobre la base del tipo de referencia utilizado para el cálculo del equivalente de subvención de las ayudas regionales.

*Artículo 3*

España informará a la Comisión, en un plazo de dos meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión, de las medidas adoptadas en cumplimiento de la misma.

*Artículo 4*

El destinatario de la presente Decisión será el Reino de España.

Hecho en Bruselas, el 24 de febrero de 1999.

*Por la Comisión*  
Karel VAN MIERT  
*Miembro de la Comisión*

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de marzo de 1999

**relativa a la ayuda estatal que Francia prevé conceder como ayuda al desarrollo para la venta de dos paquebotes construidos en Chantiers de l'Atlantique y explotados por Renaissance Financiale en la Polinesia Francesa**

[notificada con el número C(1999) 903]

(El texto en lengua francesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(1999/719/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

II. DESCRIPCIÓN DE LA AYUDA

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, el párrafo primero del apartado 2 de su artículo 93,

Vista la Directiva 90/684/CEE del Consejo, de 21 de diciembre de 1990, sobre ayudas a la construcción naval<sup>(1)</sup>, prorrogada por el Reglamento (CE) n° 2600/97<sup>(2)</sup>, y, en particular, el apartado 7 de su artículo 4,

Después de haber emplazado a los interesados para que presentasen sus observaciones, de conformidad con los citados artículos,

Considerando lo siguiente:

## I. PROCEDIMIENTO

Por carta de 4 de febrero de 1998, Francia notificó a la Comisión la ayuda que tenía la intención de conceder para la construcción de dos paquebotes en Chantiers de l'Atlantique. Mediante carta de 20 de marzo de 1998, Francia facilitó informaciones complementarias a la Comisión.

Mediante carta de 18 de junio de 1998 y *corrigendum* de 30 de julio de 1998, la Comisión informó a Francia de su decisión de incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado respecto a esta ayuda.

La Comisión publicó su decisión de incoar el procedimiento en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*<sup>(3)</sup>. En ella emplazaba a las partes interesadas a presentarle sus observaciones al respecto.

La Comisión no recibió observaciones de partes interesadas. Francia dio a conocer sus observaciones a la Comisión, mediante cartas de 9 de julio de 1998, 31 de agosto de 1998 y 25 de febrero de 1999.

La ayuda al desarrollo en favor de la Polinesia Francesa se concederá en forma de ventaja fiscal vinculada a la adquisición de dos paquebotes que deben construirse en Chantiers de l'Atlantique. La ayuda se notificó de acuerdo con el apartado 7 del artículo 4 de la Directiva 90/684/CEE (en lo sucesivo, «la Directiva sobre construcción naval»).

La ayuda debe concederse de conformidad con un régimen fiscal<sup>(4)</sup> que prevé ventajas fiscales para inversiones en los departamentos y territorios franceses. La Comisión aprobó el régimen mediante carta de 27 de enero de 1993<sup>(5)</sup>, en la que precisaba que la aplicación de dicho régimen se sometía a las normas, Directrices y marcos comunitarios relativos a las ayudas concedidas en distintos sectores y para finalidades diversas.

Los paquebotes deben venderse a inversores cuya situación financiera les permita sacar provecho de la exención fiscal ofrecida a los inversores que reinviertan sus beneficios en los buques. La reducción fiscal es del 41,6 %, que es la intensidad de la ayuda. El grupo de inversores alquilará los buques a Renaissance Financiale (en lo sucesivo, «RF»). RF está obligada a explotar los paquebotes en la Polinesia Francesa durante al menos cinco años (siete años a partir del pedido). Además, la empresa se ha comprometido ante los inversores a readquirirlos al término de este período. Los paquebotes tienen un valor contractual de [...] (\*) de francos franceses.

RF, una filial de la empresa estadounidense Renaissance Cruise Inc., fue creada con el fin de adquirir y explotar estos dos paquebotes. En el momento de la notificación, RF tenía su domicilio social en París. Francia alega que sin la ayuda el operador no podría adquirir estos buques en las condiciones normales del mercado, porque el tipo de interés normal es demasiado elevado para permitir su explotación en la Polinesia Francesa. A pesar de la ventaja derivada de la ayuda, el presupuesto

(<sup>4</sup>) La Ley de 11 de julio de 1986 modificada, relativa a las inversiones productivas en los departamentos y territorios en Ultramar.

(<sup>5</sup>) SG(93) D/1300.

(\*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

(<sup>1</sup>) DO L 380 de 31.12.1990, p. 27.

(<sup>2</sup>) DO L 351 de 23.12.1997, p. 18.

(<sup>3</sup>) DO C 307 de 7.10.1998, p. 6.



provisional para la explotación de estos paquebotes sólo estará en equilibrio si su tasa de ocupación sobrepasa el 75%. De hecho, es incluso probable que durante los cinco primeros años de explotación el operador registre pérdidas anuales de 50 millones de francos franceses. Las autoridades francesas deducen de ello que sin la ayuda, el proyecto no es viable.

Por otro lado, Francia alega que las autoridades regionales de la Polinesia Francesa se fijaron el objetivo de desarrollar el turismo, en particular los cruceros. El objetivo que se persigue es que la tasa de crecimiento anual del turismo, actualmente del 3,2%, aumente aproximadamente al 9% en 2010. Precisa que el proyecto se inscribe perfectamente en la prosecución de este objetivo. Los dos paquebotes, con 350 cabinas cada uno, permitirán triplicar la oferta de cruceros desde finales de 1999. Por otra parte, las autoridades locales de la Polinesia Francesa han acogido muy favorablemente el proyecto.

La Comisión decidió incoar el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 93 del Tratado. Tenía dudas sobre la compatibilidad de la ayuda al desarrollo con las condiciones fijadas en el apartado 7 del artículo 4 de la Directiva sobre construcción naval.

El apartado 7 del artículo 4 de la Directiva sobre construcción naval dispone que las ayudas concedidas como ayudas al desarrollo de un país en vías de desarrollo pueden considerarse compatibles con el mercado común si se ajustan a las disposiciones adoptadas al efecto por el grupo de trabajo nº 6 de la OCDE en su acuerdo relativo a la interpretación de los artículos 6, 7 y 8 del Acuerdo relativo a los créditos a la exportación de buques, o en cualquier *addendum* o *corrigendum* posterior al Acuerdo (en sucesivo, «criterios de la OCDE»). La Comisión debe comprobar el elemento particular de «desarrollo» de la ayuda prevista y garantizar que está comprendida en el ámbito de aplicación del acuerdo antes citado.

Los criterios de la OCDE prevén, entre otras cosas, que el donante de la ayuda debe aportar las pruebas pertinentes de que el dueño real reside en el país beneficiario y que la empresa beneficiaria no es una filial no operativa de una sociedad extranjera<sup>(6)</sup>.

En este caso concreto, la Comisión considera que esta disposición debe interpretarse en el sentido de que impone al dueño la obligación de residir en la Polinesia Francesa. Dado que los inversores eran residentes en Francia y que el operador estaba registrado en París, la Comisión albergó dudas sobre la compatibilidad de la ayuda prevista con los criterios de la OCDE.

Por otra parte, mientras que el turismo es un sector prioritario en cuanto al desarrollo en la región del Pacífico, a la luz de las condiciones particulares de su aplicación, la Comisión no estaba convencida de que el proyecto tuviera un verdadero factor de «desarrollo». El elemento «desarrollo» de la ayuda en cuestión a Polinesia Francesa parecía limitado en la medida en que los beneficiarios inmediatos de la ayuda eran los inversores que se beneficiaban de una exención fiscal. En otros términos, los beneficiarios de la ayuda cuantificable no residían en el

territorio en desarrollo. Las únicas ventajas para la Polinesia Francesa serían los posibles pasajeros suplementarios que visitaran el territorio y el beneficio procedería principalmente de los gastos que los turistas efectuaran en las islas, lo que tendría, en particular, un efecto favorable sobre el empleo local.

Además, la Comisión no estaba convencida de que la viabilidad del proyecto fuera tan escasa como indicaba la estimación, dado que las empresas privadas francesas invertirían sus beneficios en los paquebotes. Lógicamente, un inversor sólo compromete fondos en un proyecto si piensa obtener ganancias.

Por consiguiente, la Comisión incoó el procedimiento porque, en aquella fase del examen, era dudoso que los criterios de la OCDE se cumplieran y que la existencia del elemento «desarrollo» pudiera comprobarse.

### III. OBSERVACIONES DE FRANCIA

Durante el procedimiento, Francia declaró que la Comisión había aprobado la aplicación de la Ley Pons a proyectos similares. La Comisión había admitido anteriormente no cuestionar tales proyectos realizados en un territorio de ultramar. Así pues, en un procedimiento similar iniciado en 1995, la Comisión indicaba en su carta SG(97) D/500, de 23 de enero de 1997, que la aplicación de la Ley sólo se restringía a los buques destinados a los departamentos de ultramar. Así pues, buques como el Club Med II o, más recientemente, el Paul Gauguin podrán seguir acogéndose al régimen del apartado 7 del artículo 4 de la Directiva sobre construcción naval, cuando se afecten principalmente a los territorios de ultramar.

El objeto real de la Ley Pons es ayudar a los operadores de ultramar a desarrollar sus actividades con el fin de compensar las desventajas específicas a que se enfrentan (insularidad en el caso de la Polinesia Francesa). La ayuda permite a los inversores agruparse en una copropiedad que pone los buques a disposición del operador. La sociedad RF, con domicilio social en París, arrienda los buques de los inversores para explotarlos en la Polinesia Francesa durante un mínimo de cinco años (siete años a partir del pedido). Además, RF se ha comprometido ante los inversores a readquirir los buques el término de este período. La rentabilidad está vinculada a medidas fiscales, dado que el beneficio de la ayuda se transfiere al operador de los buques, que es realmente el beneficiario de la misma. Este sistema permite la cesión efectiva de la ayuda fiscal al operador.

Inicialmente estaba previsto que RF estuviera domiciliado en Francia (metrópoli) con el fin de ofrecer más seguridad a los inversores, que, de este modo, celebran un contrato con una empresa establecida en la metrópoli. Esta domiciliación no influye en que los buques se exploten efectivamente en la Polinesia Francesa. Sin embargo, Francia confirmó a la Comisión que el domicilio operativo de la sociedad RF sería transferido a la Polinesia Francesa en un plazo de unos tres meses, y, en cualquier caso, antes de iniciar la explotación del primer buque, prevista para julio de 1999. Esta nueva sociedad no tendrá domicilio social en Francia metropolitana y RF sólo actuará como empresa matriz depositaria de los títulos.

<sup>(6)</sup> Carta de la Comisión a los Estados miembros SG(89) D/311, de 3 de enero de 1989.

Además, Francia alega que la explotación de los paquebotes tendría numerosas repercusiones favorables en el desarrollo económico de la Polinesia Francesa. El turismo es prioritario en el programa estratégico adoptado por el Gobierno de este territorio para 1996-2005. Después de este período, debe aportar recursos netos del orden de los 3 000 millones de francos franceses al año. En este contexto, el potencial de desarrollo de los cruceros en la Polinesia Francesa es enorme, considerando los aproximadamente cuatro millones de km<sup>2</sup> de océano y el hecho de que ofrece cientos de islas e islotes de muy diversa configuración.

Los cruceros previstos por RF se adaptan a los objetivos perseguidos por el Gobierno de la Polinesia Francesa. Incluyen estancias en tierra firme en hoteles y escalas que requerirán a los proveedores locales. Los organizadores ya han realizado tres misiones preparatorias para decidir los lugares de escala, asegurar la conexión con los operadores locales y concebir el mejor ritmo de visitas en cada isla para constituir grupos de pasajeros de tamaño razonable compatibles con el respeto al medio ambiente. Todo indica que la infraestructura actual, con las adaptaciones complementarias previstas de aquí a dos años por las autoridades locales, será adecuada al tamaño de los buques cuando entren en servicio.

El programa de excursiones preparado por los organizadores evalúa los gastos a [...] (\*) de francos franceses por buque al año. Estas previsiones son coherentes con las ventas de excursiones en tierra realizadas en cruceros a Seychelles por paquebotes pertenecientes a la empresa matriz RF. Hay que añadir alrededor de [...] (\*) de francos franceses al año de gastos de pasajes aéreos y otro tanto en concepto de gastos de los pasajeros en compras locales (recuerdos, artesanía, flores, restauración, etc.). Por otra parte, una parte considerable de los gastos de explotación de RF (gastos portuarios, avituallamiento, gastos locales de mantenimiento, etc.) irá al territorio. Sobre la base de las cuentas de resultado, cabe estimar este tipo de gastos efectuados en el territorio en aproximadamente [...] (\*) de francos franceses por buque al año. En resumen, las repercusiones económicas para la Polinesia Francesa serán aproximadamente de 145 millones de francos franceses por buque al año.

Por último, Francia destaca el número de empleos creados en el territorio por la llegada de estos paquebotes. En efecto, a los empleos en los buques o en tierra creados por el armador, a saber, una cuarentena de personas, se añaden los generados por las obras turísticas, la recepción y las distintas actividades derivadas (actividades turísticas, folclóricas y artesanales), así como la satisfacción de las necesidades de productos agroalimentarios que se comprarán en el mercado local. En total, el efecto de la puesta en servicio de estos paquebotes se evalúa en 852 empleos directos e indirectos.

#### IV. EVALUACIÓN DE LA AYUDA

El apartado 7 del artículo 4 de la Directiva sobre construcción naval dispone que las ayudas concedidas como ayudas al desarrollo de un país en vías de desarrollo no están sometidas al límite máximo. Pueden considerarse compatibles con el mercado común si se ajustan a las disposiciones establecidas a estos efectos por el grupo de trabajo n° 6 de la OCDE en su

acuerdo relativo a la interpretación de los artículos 6, 7 y 8 del Acuerdo relativo a los créditos a la exportación de buques, o en cualquier *addendum* o *corrigendum* posterior a aquel Acuerdo. Todo proyecto de ayuda individual de este tipo debe notificarse previamente a la Comisión, que comprueba el elemento particular «desarrollo» de la ayuda considerada y garantizar que esté comprendida dentro del ámbito de aplicación del acuerdo antes citado.

Como la Comisión hizo saber a los Estados miembros mediante carta SG(89) D/311, de 3 de enero de 1989, los proyectos de ayuda al desarrollo deben satisfacer los criterios de la OCDE siguientes:

- 1) La ayuda no debe concederse para la construcción de buques destinados a operar bajo pabellón de complacencia.
- 2) Si la ayuda no puede clasificarse como ayuda pública al desarrollo en el marco de la OCDE, el donante de la ayuda debe confirmar que ésta se concede en virtud de un acuerdo intergubernamental.
- 3) El donante de la ayuda debe aportar las pruebas pertinentes de que el propietario real reside en el país beneficiario y que la empresa beneficiaria no es una filial no operativa de una sociedad extranjera.
- 4) El beneficiario debe comprometerse a no vender el buque sin la autorización de las autoridades públicas.

Por otra parte, la ayuda concedida debe implicar un elemento de liberalidad del 25% al menos.

En su carta a los Estados miembros SG(97) D/4333, de 10 de junio de 1997, la Comisión facilitó una lista actualizada de los países que pueden beneficiarse de una ayuda al desarrollo de conformidad con la Directiva sobre construcción naval.

Basándose en la notificación y las observaciones presentadas por Francia durante el procedimiento, la Comisión considera que en el presente caso se reúnen todos los requisitos en materia de ayuda al desarrollo establecidos en sus cartas SG(89) D/311 y SG(97) D/4333:

- 1) Los buques se explotarán bajo pabellón francés, que no es un pabellón de complacencia.
- 2) La Polinesia Francesa figura en el anexo de la carta SG(97) D/4333 relativo a los países que pueden beneficiarse de una ayuda al desarrollo.
- 3) La Comisión admite las alegaciones formuladas por Francia según las cuales RF es la beneficiaria real de la ayuda y, dado que RF está obligada a readquirir los buques, puede considerarse como el propietario efectivo. Por otra parte, al admitir que los propietarios actuales con inversores franceses, éstos pueden estar domiciliados en cualquier territorio francés del mundo. Además, si, como indica Francia, RF estará registrada en la Polinesia Francesa, el propietario

puede considerarse residente en dicho territorio. De igual modo, RF no es una filial no operativa de una sociedad extranjera.

- 4) El operador está obligado a explotar los buques en la Polinesia Francesa durante al menos cinco años (siete años a partir del pedido). Dado que RF se ha comprometido ante las autoridades francesas a explotar los buques en la Polinesia Francesa, éstos no podrán venderse sin el conocimiento del Gobierno francés.

Del mismo modo, el nivel de liberalidad OCDE supera el mínimo requerido del 25 %.

Por lo que se refiere al contenido «desarrollo» del proyecto, la Comisión reconoce la importancia del desarrollo del turismo en la Polinesia Francesa. No ha encontrado información que confirme lo que inicialmente temía: que la rentabilidad de los paquebotes fuera inferior a lo previsto por Francia. Francia precisó, por lo demás, que las inversiones serían ventajosas para los inversores, aunque el operador prevea pérdidas durante los cinco primeros años.

Además, sobre la base del análisis presentado por Francia y que describe repercusiones económicas globales para la Polinesia Francesa por valor de unos 300 millones de francos franceses al año y la creación de más de 800 empleos, la Comisión está segura de que los paquebotes aportarán una contribución significativa al desarrollo económico y surtirán un efecto positivo sobre el empleo. Igualmente, la Comisión considera que la ayuda es necesaria, ya que sin ella probablemente no se explotarían los paquebotes en la Polinesia Francesa. En primer lugar, RF no estaría obligada a explotarlos en esta región. En segundo lugar, las escasas perspectivas de ganancia en la Polinesia Francesa pueden animar al operador a ponerlos en servicio en otra parte. Por último, dado que Renaissance Cruise Inc. ya efectúa otros destinos, podría adaptar sus programas y explotar los buques donde pueda esperar una rentabilidad superior. Por eso la Comisión piensa que la ayuda es necesaria para que estos buques se exploten efectivamente en la Polinesia Francesa y contribuyan así al desarrollo del territorio.

Está claro que si los paquebotes no se explotaran en la Polinesia Francesa, no producirán ningún desarrollo económico en este territorio. Por lo tanto, es esencial que la ayuda esté vinculada a la condición de que entren en servicio en la Polinesia Francesa. Francia se ha comprometido a que se exploten exclusivamente en este territorio durante al menos cinco años. La Comisión ha decidido supeditar la aprobación de la ayuda a esta condición, para que el contenido «desarrollo» del proyecto no se cuestione.

Conviene señalar que si no se respeta esta decisión y, por tanto, la ayuda no puede considerarse conforme con el apartado 7 del artículo 4 de la Directiva sobre construcción naval, la ayuda será considerada como una ayuda a los astilleros. En ese caso, la Comisión ordenará a Francia la recuperación de la ayuda de los astilleros. Además, el hecho de que la Comisión haya anteriormente aprobado proyectos en que se aplicó el mismo régimen para conceder ayudas al desarrollo a territorios franceses,

no la libera de la obligación de comprobar si una aplicación individual a la construcción naval se ajusta a las normas relativas a las ayudas estatales a la construcción naval.

## V. CONCLUSIONES

Habida cuenta de lo anterior, la notificación y las observaciones presentadas por Francia durante el procedimiento han permitido disipar las dudas que motivaron la incoación del procedimiento. Con la condición de que se traslade el domicilio de RF de París a la Polinesia Francesa y los buques se utilicen exclusivamente en este territorio durante al menos cinco años, la Comisión considera que la ayuda se ajusta al apartado 7 del artículo 4 de la Directiva sobre construcción naval,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

### Artículo 1

La ayuda que Francia prevé conceder en forma de ventajas fiscales vinculadas a la venta de dos paquebotes por Chantiers de l'Atlantique y cuya intensidad se eleva, según la notificación, al 41,6 %, es compatible con el mercado común sin perjuicio de los requisitos enunciados en el artículo 2.

### Artículo 2

Francia deberá hacer que la empresa Renaissance Financial esté registrada en la Polinesia Francesa antes de la entrega del primero de los dos paquebotes. Además, los paquebotes deberán explotarse solamente en la Polinesia Francesa durante un mínimo de cinco años.

### Artículo 3

Francia informará a la Comisión, en un plazo de dos meses a partir de la notificación de la presente Decisión, de las medidas adoptadas para ajustarse a ella.

### Artículo 4

El destinatario de la presente Decisión será la República Francesa.

Hecho en Bruselas, el 30 de marzo de 1999.

Por la Comisión  
Karel VAN MIERT  
Miembro de la Comisión

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 8 de julio de 1999

relativa a las ayudas estatales concedidas por Alemania a favor de Gröditzer Stahlwerke GmbH y su filial Walzwerk Burg GmbH

[notificada con el número C(1999) 2264]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(1999/720/CE, CECA)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, el apartado 2 de su artículo 88,

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

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su Protocolo nº 14,

Vista la Decisión nº 3855/91/CECA de la Comisión, de 27 de noviembre de 1991 <sup>(1)</sup>, y la Decisión nº 2496/96/CECA de la Comisión, de 18 de diciembre de 1996 <sup>(2)</sup>, por las que se establecen normas comunitarias relativas a las ayudas estatales a favor de la siderurgia,

Previa invitación a los terceros interesados a que presenten sus observaciones con arreglo a las disposiciones antes mencionadas y teniendo en cuenta dichas observaciones,

Considerando lo siguiente:

### 1. El procedimiento

- (1) Mediante escrito de 6 de junio de 1997, Alemania comunicó a la Comisión, con arreglo al apartado 3 del artículo 88 del Tratado CE, las medias de financiación adoptadas antes y durante la privatización de Gröditzer Stahlwerke GmbH (GS) y su filial Walzwerk Burg GmbH (WWB) en favor de estas empresas.
- (2) Mediante escrito de 5 de agosto de 1997, la Comisión informó a Alemania de su decisión de abrir un procedimiento con arreglo al apartado 6 del artículo 5 de la Decisión nº 2496/96/CECA por estas ayudas. La deci-

sión de la Comisión sobre la apertura del procedimiento se publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(3)</sup>. La Comisión invitó a otros interesados a expresar sus consideraciones.

- (3) Mediante escritos de 23 de septiembre y 13 de noviembre de 1997, 24 de julio, 14 de agosto y 14 de octubre de 1998, 7 y 20 de enero, 1 de febrero y 29 de marzo de 1999, Alemania remitió a la Comisión datos y documentación complementarios. En enero de 1998, así como los días 1 de diciembre de 1998, 11 de marzo, 23 y 29 de abril de 1999 se celebraron reuniones entre la Comisión y Alemania.
- (4) Las opiniones que recibió la Comisión de otros interesados fueron comunicadas a Alemania, la cual presentó sus observaciones al respecto mediante escrito de 27 de abril de 1998.

### 2. Descripción detallada de las medidas

#### 2.1. Notificación

- (5) El 6 de junio de 1997, Alemania comunicó que durante el período 1992-1996 GS había recibido ayudas por importe de 263,7 millones de marcos alemanes. Esta cantidad se desglosa de la manera siguiente: 207,3 millones en forma de préstamo de los socios estatales respectivos de GS; 53,4 millones en forma de créditos bancarios avalados por el Treuhandanstalt y el Bundesanstalt für Vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) y 3 millones en forma de subvención directa. GS recibió por separado una cantidad adicional de 8,4 millones en el marco del programa alemán de ayudas regionales del «Objetivo comunitario: Mejora de la estructura económica regional». En la misma notificación, Alemania informaba a la Comisión de que el socio estatal Beteiligungs-Management-Gesellschaft mbH (BMGB) había vendido, el 1 de enero de 1997, la sociedad GS y su filial al 100% WWB a la sociedad Georgsmarienhütte (GMH). Según los datos de la notificación, la venta de GS y WWB representó un coste total para

<sup>(1)</sup> DO L 362 de 31.12.1991, p. 57.

<sup>(2)</sup> DO L 338 de 28.12.1996, p. 42.

<sup>(3)</sup> DO C 395 de 31.12.1997, p. 5.

BMGB de 393 millones de marcos alemanes, derivados en su mayor parte de la condonación del préstamo de los socios y la exoneración de los créditos bancarios. Alemania confirmó que GMH había presentado la mejor oferta en vista de su compromiso de mantener los puestos de trabajo y de realizar inversiones y transferencias de tecnología.

## 2.2. Apertura del procedimiento

- (6) A raíz de esta notificación, la Comisión decidió abrir un procedimiento con arreglo a la Decisión nº 2496/96/CECA (denominada en lo sucesivo «el Sexto Código relativo a las ayudas a la siderurgia»). El escrito se remitió a Alemania el 5 de agosto de 1997 y se publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* <sup>(4)</sup>.
- (7) Para la apertura del procedimiento, la Comisión consideró que el préstamo de los socios, por importe de 207,3 millones, constituía una ayuda, toda vez que se concedió sin intereses y la empresa no ofreció garantía alguna. Igualmente consideró que los créditos bancarios avalados, por importe de 53,4 millones de marcos alemanes, constituían asimismo una ayuda, ya que la comisión del aval tan sólo se elevaba al 0,5%. Por último se decidió estudiar la compatibilidad de la ayuda regional por importe de 8,4 millones. Por lo que se refiere a la privatización, la Comisión expresó sus dudas acerca de que la venta a un precio negativo fuera acorde con el criterio del comportamiento de un socio capitalista privado. Según los datos presentados, la liquidación de GS habría implicado un coste menor. Asimismo, en vista de la información presentada no podía evaluarse si el procedimiento de privatización se había llevado a cabo de forma abierta, transparente e incondicional. Por último se observó que el acuerdo de privatización contenía expresamente el compromiso por parte de BMGB de conceder ayudas a la inversión para GS.

## 2.3. Importe total de los fondos estatales transferidos antes de la privatización

- (8) Según la notificación y la información adicional que Alemania presentó durante el procedimiento, la Comisión señala que GS recibió, antes de su privatización, las ayudas estatales siguientes:

(en millones de marcos alemanes)

	Préstamo de los socios	Créditos avalados	Inversiones directas	Total
Inversiones	43,5	53,4	12,5	109,4
Medidas sociales	30,0	—	31,3	61,3
Medidas empresariales	133,8	—	—	133,8
Total	207,3	53,4	43,8	304,5

<sup>(4)</sup> Véase la nota 3.

La columna «Inversiones directas» no comprende únicamente el importe notificado de 3 millones y la ayuda regional de 8,4 millones, sino también la financiación de medidas sociales por importe de 28,3 millones e incentivos fiscales de 4,1 millones, como indicó Alemania durante el procedimiento.

- (9) A continuación se describen detalladamente estas cantidades.

### 2.3.1. Inversiones

- (10) Para financiar un programa de inversiones de un volumen de 110,2 millones de marcos alemanes, GS recibió ayudas estatales por un total de 109,4 millones. De los datos más precisos presentados a la Comisión se desprende que se realizaron inversiones en todas las actividades de la empresa durante todos los años comprendidos entre 1992 y 1996. El importe de 109,4 millones de marcos alemanes se desglosa en los elementos siguientes:
- una cantidad de 43,5 millones en forma de préstamos de los socios. Estos préstamos se concedieron sin intereses y no se fijó un calendario para su devolución;
  - una cantidad de 53,4 millones en forma de créditos bancarios avalados al 100% por Treuhandanstalt y BvS;
  - las inversiones directas están formadas por los 8,4 millones de ayudas regionales y los 4,1 millones de ayudas fiscales a la inversión, con arreglo a la legislación vigente (Ley de subvenciones a la inversión).

Por lo que respecta a los fundamentos jurídicos de estos préstamos y avales, Alemania se remitió a la obligación general de reestructuración contemplada en el artículo 25 del Tratado de reunificación y a los artículos 2 a 6 de la Ley relativa al Treuhandanstalt.

- (11) En lo que se refiere a las inversiones relacionadas con estas medidas de ayuda a la inversión, Alemania informó a la Comisión que una cantidad de 13,3 millones de marcos alemanes se invirtió en el sector de producción de acero y 96,9 millones en instalaciones de producción no incluidas en el ámbito de aplicación del Tratado CECA. Las diversas inversiones se exponen detalladamente en la decisión relativa a la apertura del procedimiento.

### 2.3.2. Medidas sociales

- (12) Al capítulo de medidas sociales se destinó un total de 61,3 millones de marcos alemanes, que se desglosan en los elementos siguientes:
- una cantidad de 26,1 millones para financiar las medidas sociales de acompañamiento de despidos y

jubilaciones anticipadas y un *pool* de empleo. Normalmente, la empresa debería haberse hecho cargo de estos costes. Sin embargo, EREL Verwaltungs GmbH und Co. Management KG (EREL) se hizo cargo de su financiación mediante préstamos de los socios en vista de las dificultades financieras de GS;

- b) BMGB entregó a GS una subvención por importe de 28,3 millones para cubrir los gastos de las medidas sociales adicionales al plan de despidos y jubilaciones anticipadas. Entre estos gastos se encontraba, en primer lugar, la financiación de la reducción de la jornada laboral y las medidas de formación para los empleados excedentes. Según los datos facilitados por Alemania, los diversos socios de titularidad pública desembolsaron subvenciones de este tipo a todas las empresas de Alemania Oriental de las que eran responsables;
- c) un importe de 6,9 millones para financiar medidas de fomento del empleo con arreglo al artículo 249 de la Ley de fomento del empleo (AFG). De conformidad con esta Ley se estableció un programa para el empleo de trabajadores excedentes o despedidos de las (antiguas) empresas del Treuhandanstalt en actividades de saneamiento ambiental. Generalmente, las instancias estatales y las empresas afectadas contribuían a su financiación; el importe de 3 millones incluía la parte de GS que esta última no podía aportar debido a sus dificultades financieras.

### 2.3.3. Medidas empresariales

- (13) Para cubrir las medidas empresariales se utilizaron préstamos de los socios por un total de 133,8 millones de marcos alemanes. En la notificación se señalaba que el importe de las ayudas para medidas empresariales era de 166,8 millones. Sin embargo, durante el procedimiento se llegó a saber que, de esta cantidad, 33 millones fueron utilizados en realidad para medidas sociales [los importes mencionados en las letras a) y c) del considerando 12].
- (14) El 14 de agosto de 1998, Alemania presentó a la Comisión un informe<sup>(5)</sup> elaborado por KPMG en el que se exponía una asignación *a posteriori* de los 133,8 millones de marcos alemanes a los distintos sectores de producción de GS calculando la demanda de *cash flow* (EBDIT-resultat) correspondiente al período 1991-1996. Las observaciones de KPMG se basaban en el sistema de contabilidad interna de GS. El Gobierno alemán corroboró las conclusiones formuladas por KPMG.
- (15) KPMG asignó las medidas empresariales de la forma siguiente:
  - a) un importe de 49 millones para cubrir las pérdidas incurridas por tres de los cuatro sectores de produc-

ción de GSM (forja, tren de laminación de anillos y fundición). Las pérdidas de estos sectores se elevaron en total a 62 millones, si bien se vieron compensadas parcialmente por los beneficios obtenidos en la producción de acero (13 millones);

- b) un importe de 18 millones para sufragar gastos generales;
  - c) un importe de 40 millones para cumplir obligaciones contractuales y liquidar los pasivos resultantes sobre todo de la decisión de interrumpir programas de inversión iniciados en tiempos de la República Democrática Alemana;
  - d) un importe de 17 millones para el saneamiento, es decir, para el saneamiento y la limpieza del solar;
  - e) un importe de 9 millones para gastos diversos.
- (16) De los importes mencionados en las letras b) a e) del considerando 15, KPMG asignó un total de 3,6 millones a la producción de acero. Los importes restantes se asignaron a sectores no pertenecientes al Tratado CECA.

### 2.4. Medidas de financiación a raíz de la privatización

- (17) GS y su filial WWB fueron vendidas el 1 de enero de 1997. De acuerdo con la notificación, esta privatización había tenido un coste total (precio de venta negativo) de 393 millones de marcos alemanes. Este coste se derivaba en su mayor parte de la condonación del préstamo de los socios y de la renuncia al reembolso de subsidios y a la amortización de los créditos bancarios avalados (véase el considerando 5).
- (18) Entre estas medidas, no obstante, se incluían nuevos fondos facilitados por el vendedor BMGB (de titularidad pública):
  - a) un importe de 37,5 millones de marcos alemanes de ayuda en forma de recursos propios. Según la notificación, esta cantidad debía utilizarse para financiar un plan de inversión por importe total de 43,5 millones en los años 1997 y 1998. No obstante, según el acuerdo de privatización, estos fondos estaban previstos para fines empresariales;
  - b) un importe de 20,8 millones (de los cuales 16,3 millones estaban destinados a GS y 4,5 millones a WWB), que debía pagarse en forma de «subvenciones para la financiación intermedia», que habrían de descontarse de las ayudas regionales recibidas. Desde la privatización y hasta el 10 de enero de 1999, GS recibió una cantidad de 13 millones en concepto de ayuda regional. Según el acuerdo de privatización, GS seguía teniendo derecho a la parte restante de 3,3 millones (16,3 millones menos 13 millones).

<sup>(5)</sup> Stellungnahme zur Finanzmittelverwendung für die Jahre 1991 bis 1996 der Gröditzter Stahlwerke GmbH, Gröditz.

## 2.5. WWB

- (19) WWB es una empresa independiente que desempeña sus actividades fuera del ámbito CECA. Esta empresa fue vendida por su socio estatal EREL a GS durante la privatización de ésta; antes de la privatización no había sido en ningún momento filial de GS.

## 3. Observaciones de terceros interesados

- (20) Tres terceros interesados, que pertenecen al mismo grupo de empresas (Max Aicher GmbH & Co., Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH y Lech Stahlwerke GmbH), presentaron sus respectivas observaciones a la Comisión el 30 de enero y el 2 de febrero de 1998. Según éstas, con la venta a precio negativo se facilitaron a GMH recursos (líquidos) con los que pudo mejorar su situación financiera y le habrían permitido financiar adquisiciones. Asimismo, las condiciones de la venta de GS provocaron una distorsión de la competencia.

## 4. Observaciones de Alemania

- (21) Alemania se manifestó respecto a la apertura del procedimiento en un escrito del 23 de septiembre de 1997 y presentó información adicional en la documentación indicada en el considerando 3. Estas observaciones han sido tenidas en cuenta.
- (22) Por lo que respecta a las observaciones de los terceros interesados, Alemania respondió el 7 de mayo de 1998 en el sentido de que la venta de GS no había influido en la liquidez de GMH. En el acuerdo de privatización, GMH se había comprometido a no vender activos de GS. Actualmente no está en condiciones de hacerlo, ya que la venta de participaciones ha quedado suspendida a la espera del resultado de la investigación por parte de la Comisión de las ayudas concedidas a GS. Los precios se fijaron sobre una base puramente comercial y no existe una gestión financiera conjunta. GMH comparte el punto de vista de Alemania.

## 5. Evaluación de las medidas

### 5.1. Tratado aplicable a WWB y GS

#### 5.1.1. WWB

- (23) Como se indica en la decisión relativa a la apertura del procedimiento, WWB es una empresa independiente no perteneciente al ámbito CECA, cuyo socio de titularidad pública la vendió a GS en el marco del proceso de privatización. Antes de la privatización no era filial de GS. Desde la privatización actúa como centro de servicios siderúrgicos de GS.

- (24) Por consiguiente, el caso de WWB debe examinarse a la luz del Tratado CE. Alemania argumentó que las ayudas concedidas a WWB no debían notificarse, debido al tamaño de esta empresa, con arreglo a las disposiciones correspondientes relativas al Treuhandanstalt autorizadas por la Comisión [las más recientes en el marco de la resolución sobre el asunto N 786/94, referencia (95) D/1062]<sup>(6)</sup>. Por ello, la Comisión examinará la posición de WWB únicamente por lo que se refiere a la privatización y al volumen en que ésta empresa participa en el coste total de liquidación.

#### 5.1.2. GS

Disposiciones CECA relativas a empresas siderúrgicas/  
Apertura del procedimiento

- (25) GS es una empresa que fabrica productos siderúrgicos incluidos en el ámbito de aplicación del anexo I del Tratado CECA (acero fundido y bloques) y, por ende, del artículo 80 del Tratado CECA. Aparte de ello está sometida al establecimiento de exacciones con arreglo al artículo 49 del Tratado CECA.
- (26) A este respecto conviene recordar la situación de las empresas siderúrgicas CECA de los nuevos Estados federados, que ha sido objeto de una serie de Decisiones. Asimismo cabe señalar que estas empresas se beneficiaron hasta 1995 de determinadas disposiciones de excepción previstas en la estrictas disposiciones de la Decisión n° 3855/91/CECA (Quinto Código relativo a las ayudas a la siderurgia): en particular se les permitió, con arreglo al Código relativo a las ayudas a la siderurgia, recibir ayudas regionales a la inversión. Además, el Consejo aprobó por unanimidad, con arreglo al artículo 95 del Tratado CECA, el abono de una serie de ayudas de distinto volumen a EKO Stahl y SEW Freital, a fin de permitirles recuperar su rentabilidad. Un componente esencial de dichas autorizaciones era su privatización sobre la base de un amplio programa de medidas de salvamento y reestructuración.

En el caso de GS, las ayudas no fueron notificadas a la Comisión, lo que está en contradicción con las condiciones del régimen correspondiente para el Treuhandanstalt, según el cual era obligatoria la notificación previa de las ayudas concedidas a empresas de sectores sensibles. La notificación sólo se llevó a cabo después de la privatización en 1997, así como después del pago de las ayudas en forma de préstamos de los socios, etc. Ya que en el caso de GS se trata de una empresa CECA, podían

<sup>(6)</sup> Con arreglo al régimen del Treuhandanstalt, las ayudas concedidas a empresas del Treuhandanstalt en sectores no sensibles no requieren notificación si la empresa de que se trata tenía menos de 1 500 trabajadores en el período 1992-1994 y las ayudas eran inferiores a 150 millones de marcos alemanes. A partir de 1995 estas condiciones pasaron a ser de 250 trabajadores y 50 millones. El promedio del personal de WWB era de 125, y el total de las ayudas concedidas a WWB se elevó a 56 millones entre 1992 y 1997.

concedérsele todas las ayudas de este tipo permitidas por el Código relativo a las ayudas a la siderurgia vigente en ese momento (1997), es decir, ayudas para investigación y desarrollo, en favor del medio ambiente y para el cierre. Por consiguiente, para que una empresa perteneciente al ámbito CECA pudiese beneficiarse de otras medidas de ayuda (por ejemplo, ayudas a la explotación, ayudas regionales a la inversión), debía optar por la vía contemplada en el artículo 95 del Tratado CECA.

- (27) Como señala la Comisión en su decisión relativa a la apertura del procedimiento, el principio consistente en evaluar con arreglo al Tratado CECA las ayudas concedidas a una empresa siderúrgica perteneciente al ámbito CECA se deriva del propio Tratado CECA<sup>(7)</sup>. Este principio es aplicable incluso si la empresa perteneciente al ámbito CECA fabrica productos no pertenecientes a dicho sector.
- (28) Sin embargo, la Comisión aceptó que, como excepción a esta norma, determinadas ayudas concedidas a una empresa perteneciente al ámbito CECA puedan evaluarse con arreglo a las disposiciones pertinentes del Tratado CE. No obstante, las actividades beneficiadas deben estar contempladas en el Tratado CE y estar totalmente separadas de las actividades que entran en el ámbito de aplicación del Tratado CECA.
- (29) En la apertura del procedimiento, la Comisión consideró que no se habían cumplido estas condiciones. Ya que en el caso de GS se trataba de una empresa individual sin contabilidad separada, la ó consideró que existía el peligro de *spill-over* y que, además, no era posible distinguir qué ayudas estatales fueron destinadas a actividades CECA y cuáles a actividades no pertenecientes al ámbito CECA.

#### Réplica de Alemania

- (30) En respuesta a la apertura del procedimiento, Alemania no puso en tela de juicio las conclusiones de la Comisión, según las cuales GS es una empresa del ámbito CECA que opera en el sector de la producción de acero. En cambio, Alemania considera que es posible atribuir las medidas financieras a actividades CECA y actividades no CECA.
- (31) En su réplica, Alemania señalaba que en promedio anual, entre el 6 y el 7% de los productos siderúrgicos CECA fabricados por GS se vendieron a terceros, y que esta situación sigue siendo la misma. GS utiliza el 93-94% restante como materia prima para sus sectores de producción de forja, fundición y el tren de laminación de anillos. En estos sectores, el acero se transforma en productos no pertenecientes al ámbito CECA. Por ello, las ayudas concedidas a estas instalaciones sólo afectan a la competencia con productos que entran en el ámbito de aplicación del Tratado CE. Por consiguiente, estas ayudas deben evaluarse a la luz de las disposiciones relativas a las ayudas estatales del Tratado CE.

Por lo que se refiere a las medidas de inversión, Alemania afirma que las inversiones en activo fijo están relacionadas con instalaciones especiales de fabricación, de forma que sólo deben evaluarse con arreglo al Tratado CECA aquellas inversiones en instalaciones con las que se fabrican productos CECA (13,3 millones de marcos alemanes). Las demás ayudas a la inversión deben evaluarse con arreglo al Tratado CE.

Por lo que respecta a las medidas de carácter social y operativo, Alemania se remite al informe de KPMG mencionado en el considerando 14 y corrobora sus conclusiones por lo que hace a la asignación de las ayudas a las instalaciones pertenecientes al ámbito CECA y las no pertenecientes a este último.

- (32) Por consiguiente, Alemania considera que las ayudas destinadas a actividades no directamente relacionadas con la fabricación de productos siderúrgicos CECA deberían evaluarse con arreglo a las disposiciones relativas a las ayudas estatales del Tratado CE. En un escrito de 29 de marzo de 1999, Alemania declara que todas las ayudas concedidas a GS deben evaluarse con arreglo a las disposiciones relativas a las ayudas estatales del Tratado CE.

#### Opinión de la Comisión

- (33) Las disposiciones CECA relativas a las ayudas estatales regulan las ayudas que distorsionan la competencia entre las empresas beneficiarias y sus competidores en los mercados de productos del ámbito CECA. De forma similar, las disposiciones contenidas en el Tratado CE para las ayudas estatales son aplicables a aquellas ayudas que distorsionan la competencia entre las empresas de los mercados de productos CE.

Por regla general, las ayudas concedidas a una empresa perteneciente al ámbito CECA se evalúan con arreglo al Tratado CECA. Sin embargo, en determinadas circunstancias, puede aplicarse el Tratado CE a las ayudas concedidas a actividades no pertenecientes al ámbito CECA de una empresa si las actividades beneficiarias están claramente separadas de las actividades CECA.

Para determinar si las actividades beneficiarias de la ayuda están claramente separadas, debe llevarse a cabo una diferenciación entre cada una de las formas de ayuda concedidas.

#### Ayudas a la inversión

- (34) Si bien GS es una empresa individual sin contabilidad separada para sus distintas actividades, lo que dificulta resolver el problema de la asignación de las ayudas a sus distintos sectores de actividad, resulta indiscutible que en este caso las inversiones beneficiarias están relacionadas con inversiones en activos vinculados a determinadas instalaciones de producción.

El ámbito CECA y los demás sectores de producción de GS se hallan separados físicamente. El acero producido

<sup>(7)</sup> Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas, de 1 de enero de 1999, en los asuntos acumulados T-129/95, T-2/96 y T-97/96: Neue Maxhütte contra Comisión (no publicada aún en la Recopilación de la jurisprudencia).



en el sector siderúrgico se transporta a otras instalaciones de la planta de GS (forja, tren de laminación y fundición). Los productos acabados de estas instalaciones<sup>(8)</sup> se distinguen claramente de los productos acabados de la acería y se venden en mercados distintos. Ya que se fabrican en sus respectivas áreas de producción, estos procesos de producción no están integrados y se hallan separados físicamente entre sí. Por ello es posible, en lo que se refiere a las ayudas a la inversión, distinguir claramente entre actividades CECA y actividades no CECA.

#### Ayudas a la explotación y medidas sociales

- (35) Sin embargo, esto no es así en las medidas empresariales y sociales. En este caso no existe una relación directa entre los préstamos/créditos o subvenciones concedidos y la actividad que se pretende financiar. La evaluación por separado de estas ayudas con arreglo al Tratado CE y al Tratado CECA sólo es posible en aquellos sectores en que quepa distinguir entre las ayudas para actividades CECA y las ayudas para otras actividades. En el caso de GS no existen cuentas o sistemas contables por separado que hubiesen facilitado dicha distinción. En tales circunstancias cabe concluir que las ayudas concedidas a una empresa CECA en la que existen un riesgo real de efecto *spill-over* de una actividad a otra, deben evaluarse con arreglo a las disposiciones CECA.
- (36) Además, en el caso de GS se produjo un *spill-over* entre actividades CECA y actividades no CECA. No se estableció un vínculo entre los distintos préstamos y subvenciones, por una parte, y las diversas actividades para cuya financiación habían sido concedidas, por otra. El informe de KPMG, elaborado *ex post facto*, contradice la notificación en lo que respecta a la asignación de los 166,8 millones de marcos alemanes de ayudas para medidas empresariales y sociales [para más detalles, véanse las letras a) y c) del considerando 12 y los considerandos 13 a 16].

	Notificación	KPMG
Ayudas sociales	103	33
Compensación de pérdidas	40	49
Saneamiento	17	17
Liquidación de pasivos	—	40
Gastos financieros	—	18
Diversos	—	9
Sin datos precisos	6	—
Total	166	166

<sup>(8)</sup> Los principales productos son: en la laminadora: aros, bridas y llantas; en la fundición: piezas de fundición para máquinas; en la forja: vigas, piezas de forja, piezas de forja de cuerpo hueco, manivelas.

- (37) El cuadro muestra claramente que las ayudas concedidas a GS para fines empresariales fueron desembolsadas sin cláusula o mecanismo para su atribución a actividades CECA o actividades no CECA. La empresa tenía plena libertad para llevar a cabo esta asignación y no existían criterios para una separación lógica entre sectores de actividad.
- (38) Un 93% de la producción de acero de GS no se vendía en el mercado, sino que se transformaba, dentro de la empresa, en productos acabados. El punto de partida para la fijación interna de precios y la contabilidad de la empresa era que el sector de producción de acero transfería sus productos a los sectores de producción posteriores y a cambio se cubrían la totalidad de sus costes directos e indirectos, independientemente del hecho de que la venta de los productos acabados representara elevadas pérdidas para GS. Las cifras presentadas con ocasión de la apertura del procedimiento permiten concluir que GS no había obtenido beneficios desde 1990; al contrario, las pérdidas en el período 1992-1996 se elevaban a más de 317 millones de marcos alemanes. En cada uno de los años de dicho período, los gastos de explotación se situaban muy por encima del volumen de negocios (en promedio 30 millones anuales).
- (39) Para la atribución de los beneficios y las pérdidas, en el sistema interno de contabilidad se procede de forma arbitraria y no se toma en consideración que la totalidad del proceso de fabricación trabaja con pérdidas. Si bien el informe de KPMG refleja los resultados de las distintas actividades de GS durante el período 1991-1996 sobre la base del sistema contable interno, este informe muestra igualmente que un 7% de la producción de GS (es decir, el sector de producción de acero) trabajaba con beneficios y el 93% restante (forja, tren de laminación y fundición) lo hacía con pérdidas. Por ello, el cálculo de costes empleado por GS para sus actividades resulta muy poco lógico desde una óptica económica.
- (40) En estas condiciones, la forja, la fundición y el tren de laminación sólo podían continuar funcionando gracias a las ayudas concedidas. De esta forma, GS podía utilizar prioritariamente sus recursos propios para la planta siderúrgica (el sector de producción CECA). Así, el sector de producción de acero era beneficiario de las ayudas concedidas a actividades derivadas cubiertas por el Tratado CE.
- (41) De lo que antecede se desprende que las pruebas presentadas para la separación entre actividades CE y actividades CECA no resultan suficientes desde una perspectiva contable para demostrar que las ayudas a la explotación concedidas a estas actividades deban examinarse sobre la base de ambos Tratados. Al contrario que las ayudas a la inversión, no existe una separación nítida entre los distintos sectores de la empresa.

#### Conclusiones

- (42) Las ayudas a la explotación y las ayudas sociales concedidas por Alemania están sujetas a las disposiciones respectivas del Tratado CECA. En la siderurgia existen exce-

dentes de capacidad y es necesario mantener una estricta disciplina.

A las inversiones relacionadas con el inmovilizado de GS para la producción de productos CE se aplican las normas relativas a las ayudas del Tratado CE, por los motivos enumerados en el considerando 34.

Las ayudas a las inversiones relacionadas con el inmovilizado de GS para productos CECA están sujetas a las disposiciones pertinentes del Tratado CECA.

## 5.2. Evaluación de las medidas financieras antes de la privatización. Generalidades

- (43) Según la notificación, las ayudas a la inversión se concedieron en forma de créditos bancarios avalados por un total de 53,4 millones de marcos alemanes, préstamos de los socios por 43,5 millones y ayudas regionales del objetivo comunitario por 8,4 millones, desembolsadas en el año 1994. El 14 de octubre de 1998, Alemania informó a la Comisión que entre 1992 y 1995 se habían desembolsado 4,1 millones como subsidio a la inversión, a fin de cubrir las inversiones realizadas hasta 1994.
- (44) GS es una empresa en dificultades, ya que desde su fundación ha registrado pérdidas considerables. Las distintas instancias estatales le han facilitado créditos sin intereses y sin obligación de reembolso. Resulta evidente que un inversor privado nunca habría concedido a GS este tipo de créditos. Por consiguiente, los préstamos de los socios constituyen ayudas en su totalidad.
- (45) Según la Comunicación de la Comisión a los Estados miembros<sup>(9)</sup>, las garantías estatales a favor de empresas en dificultades constituyen ayudas por la totalidad del importe del préstamo. Durante el procedimiento, Alemania comunicó a la Comisión que la comisión de aval era del 0,25 % y que no se realizó una evaluación de riesgos. La Comisión considera que, en vista de las dificultades financieras de GS, una comisión del 0,25 % resulta sumamente baja. Los préstamos avalados constituyen, así pues, ayudas por la totalidad de su importe.
- (46) Tal como se indica en el considerando 34, las ayudas a la inversión deben evaluarse con arreglo a dos Tratados distintos. Las ayudas a la inversión del ámbito CECA deben valorarse a la luz de la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA y al Código relativo a las ayudas a la siderurgia vigente en el momento de su concesión. Las ayudas a la inversión relacionadas con actividades del ámbito CE deben evaluarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 87 y 88 del Tratado CE y a las disposiciones relativas a las ayudas a la inversión aplicables en el momento de su concesión.
- 5.2.1. Evaluación de las ayudas a la inversión concedidas al sector de producción de acero (CECA)
- (47) De conformidad con la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA, las subvenciones o ayudas estatales de todo tipo se consideran incompatibles con el mercado común y están por ello prohibidas. Las excepciones se establecen en el correspondiente Código relativo a las ayudas a la siderurgia.
- (48) Alemania alega que las inversiones realizadas en el sector de producción de acero por importe de 0,5 millones se financiaron mediante subsidios a la inversión. El importe restante corresponde a préstamos de los socios y créditos bancarios avalados. Las ayudas regionales en el marco del objetivo comunitario no se utilizaron para cubrir inversiones en el sector de producción del acero.
- (49) Una parte de las ayudas a la inversión se concedió en el período de vigencia del Quinto Código relativo a las ayudas a la siderurgia. Con arreglo a su artículo 5, las ayudas a la inversión concedidas a empresas siderúrgicas al amparo de los regímenes generales de ayudas regionales pueden considerarse compatibles con el mercado común si la empresa beneficiaria está establecida en el territorio de la antigua República Democrática Alemana y si las ayudas han sido notificadas hasta el 30 de junio de 1994 y han sido autorizadas y desembolsadas hasta el 31 de diciembre de 1994 (para los subsidios a la inversión con arreglo a la Ley de subsidios a la inversión de 1990, la fecha límite era el 31 de diciembre de 1995).
- (50) Por lo que respecta a las ayudas comunicadas, su notificación no se presentó hasta el 6 de junio de 1997. El Tribunal de Primera Instancia confirmó en su sentencia de 31 de marzo de 1998, relativa al asunto T-129/96: Preussag Stahl contra Comisión<sup>(10)</sup>, que los plazos de notificación y autorización del Quinto Código relativo a las ayudas a la siderurgia son vinculantes para la Comisión. Por consiguiente, la Comisión no puede tomar en consideración estas ayudas, ya que fueron notificadas después del 30 de junio de 1994 y no pudieron ser evaluadas antes del 31 de diciembre de 1994. Así pues, la cuestión consistente en saber si algunos elementos de las ayudas pudieran ser admisibles desde una perspectiva del Derecho objetivo resulta irrelevante.
- (51) Por ello, las ayudas a la inversión por importe de 13,3 millones de marcos alemanes, que se asignan a las ayudas para el sector de producción de acero, resultan incompatibles con el Tratado CECA y con el Quinto Código relativo a las ayudas a la siderurgia.
- 5.2.2. Evaluación de las inversiones en sectores de producción no pertenecientes al ámbito CECA
- (52) Las inversiones en los sectores no pertenecientes al ámbito CECA se elevaron a 96,9 millones de marcos alemanes, y a este respecto se concedieron ayudas por un importe total de 96,1 millones. De esta cantidad,

<sup>(9)</sup> DO C 307 de 13.11.1993, p. 3.

<sup>(10)</sup> Repertorio 1998, p. II-629.

8,4 millones correspondieron a las ayudas regionales, 3,6 millones a los subsidios a la inversión y el importe restante a préstamos de los socios y créditos bancarios avalados. La concesión de estos préstamos y créditos se basaba en las disposiciones generales del Tratado de reunificación y de la Ley relativa al Treuhandanstalt.

- (53) El 14 de octubre de 1998, Alemania informó a la Comisión que el objetivo comunitario no era aplicable a las empresas del Treuhandanstalt durante el período en cuestión. Por esa razón, el Treuhandanstalt, EREL y BvS actuaron en la concesión y aval de estos préstamos y créditos como instancias regionales de ayuda *de facto* y los préstamos y/o créditos constituían un sucedáneo de las ayudas regionales a la inversión.
- (54) La Comisión recuerda que el límite máximo para las ayudas a la inversión en el marco del objetivo comunitario, incluyendo la acumulación con otros regímenes regionales de ayudas, era de un 35% bruto en dicho período.
- (55) A este respecto, Alemania alega que, con arreglo al régimen del Treuhandanstalt vigente en su momento<sup>(11)</sup>, podían concederse ayudas a la inversión por importes más elevados.
- (56) Este argumento no es admisible. GS es una empresa siderúrgica y, con arreglo al Quinto Código relativo a las ayudas a la siderurgia, las ayudas a la inversión sólo son admisibles como excepción al principio general de prohibición, durante un período limitado y con una intensidad máxima del 35%. Este extremo fue confirmado en el caso de EKO-Stahl<sup>(12)</sup> y volvió a afirmarse en el Informe de la Comisión sobre la aplicación del Quinto Código relativo a las ayudas a la siderurgia de 1994<sup>(13)</sup>.

Además, GS opera en un sector sensible en el sentido de la definición del régimen correspondiente al Treuhandanstalt. La definición de sector sensible abarca no sólo la producción de acero de ámbito CECA, sino también las fases previas del acero de ámbito CECA, como las forjas y las fundiciones, como se indica en el régimen marco para determinados sectores siderúrgicos que no entran en el ámbito del Tratado CECA<sup>(14)</sup>. GS opera en ambos sectores de producción y por ende, sin lugar a dudas, en un sector sensible.

- (57) De acuerdo con las reglas del Treuhandanstalt, las ayudas a empresas de sectores sensibles debían ser objeto de notificación en todos los casos. Las excepciones concretas previstas en los regímenes posteriores del Treuhandanstalt no se aplicaron y, por esa razón, la Comisión debía evaluar dichas ayudas, según establecen expresamente las propias reglas del Treuhandanstalt,

sobre la base de las disposiciones vigentes, por ejemplo, las Directrices sobre ayudas estatales para el salvamento y reestructuración de empresas en crisis<sup>(15)</sup> y las Directrices sobre ayudas estatales con objetivos regionales<sup>(16)</sup>.

- (58) Como ya se ha dicho, las posibilidades de autorizar ayudas en un sector de ámbito CECA son limitadas. Puesto que en el caso de GS se trata de una empresa de ámbito CECA, no existe un fundamento jurídico para autorizar ayudas destinadas al salvamento y reestructuración en el marco de este Tratado. En el caso de otras empresas de ámbito CECA, para las cuales se autorizaron ayudas a la reestructuración en el marco de las decisiones con arreglo al artículo 95 del Tratado CECA, el elemento esencial constituía en recuperar su rentabilidad a raíz de una privatización. En el caso de GS nunca se presentó un plan de reestructuración que previese la recuperación de la rentabilidad.
- (59) Asimismo, Alemania considera que las ayudas a la inversión se concedieron en forma de (sucedáneo de) ayudas regionales.
- (60) Por este motivo, la Comisión considera que las Directrices en materia de ayudas nacionales de carácter regional que estaban vigentes en el momento de la concesión de las ayudas son la única base jurídica aplicable para evaluar las ayudas a la inversión. Por lo que respecta a las actividades de GS de ámbito CE cabe recordar que éstas se llevan a cabo en un sector sensible y que son aplicables igualmente los límites máximos para las ayudas regionales, con arreglo al marco legal relativo a determinados sectores siderúrgicos no incluidos en el ámbito del Tratado CECA.
- (61) Por ello, la Comisión considera que el límite máximo total del 35% para las ayudas regionales a la inversión no puede ni debe ser superado.
- (62) Teniendo en cuenta cuanto antecede, la Comisión llegó a la conclusión de que autorizar un porcentaje de ayuda superior al 35% constituiría una distorsión inaceptable de la competencia. Por consiguiente, todas las ayudas a la inversión concedidas a actividades de ámbito CE deben evaluarse sobre la base de los límites máximos autorizados para las ayudas regionales a la inversión en el marco del objetivo comunitario. Con arreglo a este régimen, el porcentaje máximo para las ayudas regionales —incluyendo la acumulación con otros regímenes regionales de ayudas— en el período en cuestión es del 35%.
- (63) Por este motivo, la Comisión señala que de las ayudas concedidas para cubrir los gastos de inversión en los sectores de GS no pertenecientes al ámbito CECA (96,1 millones de marcos alemanes) puede considerarse compatible con el mercado común, con arreglo al apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE, un 35%, es decir, 33,7 millones. La cantidad de 62,4 millones es incompatible con el mercado común, con arreglo al apartado 2 del artículo 88 del Tratado CE.

<sup>(11)</sup> Escrito de la Comisión SG(91) D/17825 de 26 de octubre de 1991; escrito de la Comisión SG(92) D/17613 de 8 de diciembre de 1992 y Comunicación sobre ayudas E 15/92 de 15 de octubre de 1992; escrito de la Comisión SG(95) D/1062 de 1 de noviembre de 1995.

<sup>(12)</sup> Comunicación relativa al asunto C-35/94 (DO C 18 de 17.1.1997, p. 7).

<sup>(13)</sup> SEC(95) 1309 final, pp. 10-11.

<sup>(14)</sup> DO C 320 de 13.12.1988.

<sup>(15)</sup> DO C 368 de 23.12.1994, p. 12.

<sup>(16)</sup> DO C 74 de 10.1.1998, p. 9.

### 5.3. Evaluación de las medidas sociales

- (64) A medidas sociales se destinaron, como se indica en el considerando 12, 61,3 millones de marcos alemanes.
- (65) La subvención utilizada para medidas de fomento del empleo con arreglo al artículo 249 de la Ley de fomento del empleo (AFG) por importe de 6,9 millones de marcos alemanes no se considera una ayuda<sup>(17)</sup>.
- (66) La Comisión no acepta la argumentación de Alemania consistente en decir que los 28,3 millones de marcos alemanes destinados al plan de despidos y jubilaciones anticipadas constituyen una medida de carácter general, ya que dichas medidas fueron adoptadas a favor de una empresa determinada y no procedían de fondos públicos destinados sin distinción a todas las empresas. Por consiguiente, la suma total para las ayudas de carácter social se eleva a 54,4 millones.
- (67) Como ya se ha indicado, todas las ayudas de carácter social deben evaluarse con arreglo al Tratado CECA. De conformidad con la letra c) del artículo 4 de dicho Tratado, las ayudas o subvenciones estatales de todo tipo se consideran incompatibles con el mercado común y, por consiguiente, están prohibidas. Las excepciones se establecen en el correspondiente Código relativo a las ayudas a la siderurgia. Estas ayudas se concedieron en el período de vigencia del Quinto Código relativo a las ayudas a la siderurgia. La Comisión destaca que el Sexto Código contiene las mismas disposiciones.
- (68) De esta forma, las medidas sociales que pueden ser objeto de ayudas con arreglo al Código relativo a las ayudas a la siderurgia vigente deben ir destinadas a los trabajadores despedidos o beneficiarios de jubilaciones anticipadas; deben venir acompañadas del cierre total o parcial de instalaciones siderúrgicas que, hasta en el momento de la notificación de las ayudas, operaban de forma continua, y no deben ser superiores a los pagos que eran normales en los Estados miembros al 1 de enero de 1991.
- (69) Según la información presentada por Alemania, la capacidad de producción de GS en el período 1989-1996 pasó de 285 000 toneladas anuales a 150 000 toneladas anuales. La producción anual de acero descendió a 69 000 toneladas. De 1990 al fin de 1996, unos 4 300 trabajadores de la plantilla de 5 000 habían abandonado la empresa debido a la reducción de capacidad. Los fondos se utilizaron para financiar los regímenes de despido y jubilación anticipada, el trabajo a tiempo parcial y los cursos de formación a favor de los antiguos trabajadores de GS. Así pues, todas las medidas sociales estaban dirigidas a trabajadores que en última instancia abandonaron la empresa.
- (70) Por ese motivo, la Comisión considera que dichas medidas son compatibles con el mercado común.

### 5.4. Evaluación de las ayudas a la explotación

- (71) Para cubrir los costes de explotación correspondientes al período 1992-1996 se desembolsó un importe de 133,8 millones de marcos alemanes financiado mediante préstamos de los socios. Su desglose figura en los considerandos 13 a 16.
- (72) Como ya se ha indicado, todas estas ayudas deben evaluarse a la luz del Tratado CECA. De conformidad con la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA, las subvenciones o ayudas estatales de todo tipo se consideran incompatibles con el mercado común y están por ello prohibidas. Las excepciones se establecen en el correspondiente Código relativo a las ayudas a la siderurgia, que no permite dichas ayudas a la explotación. En los considerandos 35 a 41 se hace referencia asimismo a la función de dichas ayudas a la explotación, en particular teniendo en cuenta la falta de cualquier separación lógica entre los distintos tipos de ayudas. Por consiguiente, éstas son incompatibles con el Tratado CECA y el Código relativo a las ayudas a la siderurgia.
- (73) La Comisión señala que, tras la privatización, se utilizó un importe de 9,6 millones de marcos alemanes para el reembolso parcial de los préstamos de los socios. Por consiguiente, el total de los préstamos destinados a fines empresariales se cifra en 124,2 millones.

### 5.5. Evaluación de las medidas durante la privatización

#### 5.5.1. Resumen de los alegatos presentados por Alemania

- (74) La declaración de Alemania en el sentido de que la privatización no incluyó ayudas se apoya en dos argumentos:
- por una parte, esta solución resultó ventajosa para el socio/vendedor de titularidad pública, incluso si la oferta de GMH comportaba un coste (precio negativo de venta), ya que la liquidación de GS habría implicado mayores gastos. De esta forma, también en inversor privado habría vendido GS en semejantes términos;
  - por otra, la oferta de GMH representaba la mejor oferta en un procedimiento incondicional, abierto y transparente. En dicho procedimiento, GMH fue el único licitador que presentó un plan empresarial que cumpliera las exigencias del vendedor. Alemania volvió a remitirse a la política de la Comisión, según la cual de la venta resultante de un proceso de privatización abierto, transparente e incondicional no constituye una ayuda.

#### 5.5.2. Alegatos relativos a los costes derivados de la privatización de GS

- (75) En su primer argumento, Alemania afirma que la privatización era más ventajosa que la liquidación, a pesar de

<sup>(17)</sup> Escrito de la Comisión de 13 de enero de 1995 [SG(95) D/341].

que el precio de venta fuese negativo. La liquidación de GS habría implicado un coste bruto de 475 millones de marcos alemanes<sup>(18)</sup> y, teniendo en cuenta el valor de liquidación de los activos de GS, un coste neto de 381 millones.

(76) La privatización tuvo un coste total de 340 millones para GS. Alemania afirma que, por consiguiente, la privatización era la solución más rentable. Así pues, la fijación del precio correspondería a los criterios de un inversor privado.

(77) Como se desprende del informe de liquidación elaborado por KPMG y remitido por Alemania, los costes de la liquidación de GS ascienden a 475 millones de marcos alemanes y se desglosan en los elementos siguientes:

a) pasivos: 418 millones (de ellos, 196 millones correspondientes al préstamo de los socios, 49 millones a créditos bancarios avalados, 26 millones a pasivos diversos y 147 millones a reservas para gastos varios);

b) coste del procedimiento de liquidación: 57 millones, en particular costes de explotación y suspensión de actividades durante el período de liquidación.

(78) Con arreglo a la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14 de septiembre de 1994 en los asuntos acumulados C-278/92, C-279/92 y C-280/92: España contra Comisión («Hytasa»)<sup>(19)</sup>, un socio privado de una sociedad de responsabilidad limitada únicamente es responsable de los pasivos por el valor de liquidación de sus activos. Según el informe de liquidación, este valor ascendía a 94 millones de marcos alemanes. Esta suma debe servir para liquidar la totalidad de los pasivos de la empresa en el orden de prioridad previsto en la legislación alemana en materia de insolvencia. Por ello, los costes de la liquidación se limitan a 94 millones.

(79) La cifra de 475 millones se basa en la liquidación completa de todos los pasivos por parte de entidades públicas, lo que habría significado el desembolso de fondos adicionales. Este cálculo no es correcto con arreglo a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia Europeo. El Tribunal de Justicia Europeo ha establecido que un inversor privado no realizaría aportaciones de capital a una empresa en venta, incluso por razones de rentabilidad a largo plazo y de su propia reputación, ya que en este caso no existen perspectivas de beneficios ni siquiera a largo plazo<sup>(20)</sup> y se producirían gastos más elevados que en caso de vender los activos.

(80) Por otra parte, el Tribunal de Justicia Europeo ha manifestado que a la hora de valorar la liquidación hay que distinguir entre las obligaciones que debe asumir el Estado como propietario del capital social, y sus obligaciones como instancia pública. En el caso de GS, Alemania ha presentado una serie de gastos del socio como parte de los costes globales de una liquidación, que en el fondo constituyen gastos del Estado en su calidad de instancia pública. Se trata de:

a) la devolución de 49 millones de marcos alemanes de créditos bancarios avalados. Estos avales fueron concedidos por el Treuhandanstalt y BvS. Se trata de instituciones federales pertenecientes directamente al Estado. En el momento de la privatización no eran el socio de titularidad pública (primero EREL y más adelante BMGB, las cuales son igualmente entidades federales bajo control directo del Estado)<sup>(21)</sup>. Cualquier derecho de garantía derivado de los créditos cuyo reembolso a partir del patrimonio de liquidación hubiese sido imposible, habrían afectado no a EREL, en su calidad de socio, sino a Treuhandanstalt/BvS como instituciones del Estado;

b) una previsión para deudas históricas de 15 millones de marcos alemanes (véase el considerando 83), el importe de 22 millones para los gastos de las medidas sociales que no se derivan de compromisos vinculantes y una previsión de 87 millones para los gastos del saneamiento del solar industrial (es decir, la demolición de todos los edificios, el saneamiento completo del solar y la venta de éste a terceros, si bien el precio de venta del solar se habría elevado como máximo a 9 millones).

En vista de la situación financiera de GS es improbable que un inversor privado hubiese empleado fondos adicionales para un plan de despidos y jubilaciones anticipadas. De forma similar, un inversor privado, ante un valor de venta del solar de tan solo 9 millones, no habría decidido sanear el solar. Incluso si la empresa estaba obligada al saneamiento, el socio GS en liquidación no habría aportado fondos adicionales. Estos gastos correrían a cargo del Estado.

(81) Alemania arguye que, con arreglo a la legislación alemana, en caso de insolvencia los préstamos de los socios se consideran fondos propios (la denominada «reserva de recursos propios»), por lo que no pueden ser reclamados con cargo a la masa de la quiebra. Por esta razón, los préstamos de los socios representan un capital que el

<sup>(18)</sup> En el informe se describe la situación a 30 de junio de 1996. Como la privatización no tuvo lugar hasta febrero de 1997, se produce una ligera diferencia entre los importes citados y los importes resultantes en caso de privatización. Además, BMGB se ha constituido, entretanto, en sucesor del vendedor público (EREL) mencionado en el informe.

<sup>(19)</sup> Repertorio 1994, p. I-4103.

<sup>(20)</sup> Véase el considerando 26.

<sup>(21)</sup> La causa de este desglose es la decisión relativa a la liquidación del Treuhandanstalt de 1994, que tuvo como resultado la creación de tres organismos distintos, que asumieron a su vez actividades de fideicomiso. Las garantías fueron transferidas a BvS, la administración y, con ello, las participaciones, en cambio, a EREL, denominado más adelante BMGB.

propietario pone a disposición de la empresa y que no puede reclamarse en caso de liquidación.

La Comisión sigue considerando que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia Europeo, sólo el mencionado valor de liquidación del activo, es decir, 94 millones de marcos alemanes, puede tomarse en consideración como coste de liquidación. E incluyendo la totalidad de los préstamos de los socios en los costes de liquidación, éstos se elevarían tan solo a 292 millones (94 millones de patrimonio más 198 millones de acciones de los socios)<sup>(22)</sup>.

(82) En comparación con los costes de privatización de 340 millones de marcos alemanes, la liquidación de GS habría resultado menos costosa que su privatización. De ello se desprende que un inversor privado habría liquidado la empresa.

(83) Por lo que se refiere a los costes ambientales de 15 millones de marcos alemanes, la Comisión los considera una prueba adicional de que Alemania no presenta una comparación de cifras a la hora de justificar los gastos de una liquidación respecto a los de una privatización. Alemania señala que estos costes, en caso de liquidación, correrían a cargo del socio. En caso de privatización, los costes relacionados con las cargas históricas estaban cubiertos por el régimen de excepción del Estado libre de Sajonia. Los gastos de privatización presentados por Alemania no contienen, sin embargo, una reserva para las responsabilidades existentes de carácter medioambiental. Para realizar una comparación objetiva el importe de 15 millones destinado al saneamiento no debería tenerse en cuenta para el cálculo de los costes de liquidación, o bien habría que agregarlo al importe de la privatización. Si se incluye la cantidad de 15 millones en los costes de la privatización, éstos ascenderían a 355 millones.

### 5.5.3. *El argumento relativo al procedimiento de privatización*

(84) Por lo que hace al segundo argumento, Alemania comunicó a la Comisión que el socio de titularidad pública había encargado el 12 de junio de 1996 a dos bancos de inversiones (M.M. Warburg & Co. y Freyberg Hambros) que buscasen un candidato. Ambos bancos publicaron en septiembre de 1996 un memorando con información sobre GS y su filial WWB, en base al cual debían realizarse las ofertas. Un total de veintitrés inversores potencialmente interesados solicitaron más información. De estos se seleccionaron tres (GMH, Industrial Technology y JPS), que se consideraba que poseían las capacidades técnicas y financieras necesarias. Con estos inversores se iniciaron negociaciones bilaterales.

(85) Alemania ha presentado un breve resumen sobre el estado de las negociaciones con las tres partes («Sinopsis de las ofertas por GSW antes de las negociaciones finales con GMH»), que se considera el punto de partida para la cesión al 1 de enero de 1997.

(86) Según la información facilitada por Alemania, GMH obtuvo la adjudicación sobre todo porque era la única sociedad que presentó un plan empresarial, como se solicitaba. Además, su oferta era la mejor desde un punto de vista tanto financiero como conceptual. Alemania transmitió el plan empresarial de GMH («Plan empresarial para Gröditzer Stahlwerke GmbH»).

(87) La Comisión opina que el procedimiento no fue incondicional. En los memorandos de los bancos de inversiones no se pedía una oferta vinculante. Se solicitaba a los posibles interesados la presentación de un plan empresarial, en el que los ofertantes debían indicar sus compromisos detallados en materia de creación y/o mantenimiento de puestos de trabajo, futuras inversiones y financiación. A continuación se invitó a las partes seleccionadas a entablar negociaciones bilaterales, y las obligaciones asumidas habrían tenido una influencia determinante sobre el precio de venta. En los memorandos se indica expresamente la posibilidad de concesión de ayudas estatales. No se solicitaba una oferta concreta y no se establecieron de antemano parámetros o límites máximos para evaluar las ofertas.

(88) Además, la Comisión considera que no fue abierto ni transparente. Se desarrolló sobre la base de documentos que no contenían una convocatoria pública de ofertas en el marco de un pliego de condiciones preciso, sino tan sólo una invitación a la apertura de negociaciones individuales sobre la base de compromisos que debían asumir tanto el vendedor como el comprador y que deberían acordarse en un proceso de negociación sobre una base vagamente definida.

En última instancia, las obligaciones asumidas influyeron en el precio acordado. Por consiguiente, las diferencias de posición durante las negociaciones finales se debían necesariamente al procedimiento elegido. En opinión de la Comisión, la oferta (plan empresarial) presentada por GMH no contenía una oferta vinculante.

(89) En estas circunstancias y en vista de que las diferencias entre las ofertas se debían al procedimiento elegido, GMH fue la única de las tres ofertantes que tuvo una última posibilidad de negociar en firme y de adaptar su posición final a las exigencias del vendedor.

(90) En vista de los argumentos expuestos hasta ahora, la Comisión opina que la privatización no tuvo lugar sobre la base de un procedimiento abierto, transparente e incondicional. El argumento de Alemania en el sentido de que el procedimiento de licitación fue abierto, transparente e incondicional no se sostiene.

<sup>(22)</sup> Su valoración exacta haría necesario un análisis en profundidad de la empresa y sus perspectivas de futuro.

#### 5.5.4. *Importe de las ayudas a GS que debe tenerse en cuenta*

- (91) Según sus prácticas establecidas, la Comisión observa que, en una venta cuyas condiciones habrían sido inaceptables para un inversor privado, el precio de venta negativo constituye en su totalidad una ayuda.
- (92) La mayor parte del precio de venta negativo consiste, sin embargo, en la exoneración de deudas, en la amortización y/o asunción parcial de préstamos y/o créditos, así como en la renuncia al reembolso de subvenciones. Estas medidas ya han sido valoradas<sup>(23)</sup>. Para calcular las ayudas concedidas en el marco de la privatización deben tomarse en consideración las medidas financieras adicionales mencionadas en los considerandos 17 y 18. Las obligaciones asumidas por la parte vendedora (BMGB) en el acuerdo de privatización por lo que se refiere a GS se elevan en total a:
- a) 37,5 millones de marcos alemanes en forma de subvenciones para fines de inversión y explotación;
  - b) 16,3 millones en forma de préstamos que deberían reembolsarse al recibir las ayudas regionales en el marco del objetivo comunitario en un momento posterior. Hasta ahora tan sólo se han desembolsado 13 millones.
- (93) Todas estas medidas se concedieron con arreglo al acuerdo de privatización que entró en vigor el 1 de enero de 1997. El importe total se eleva a 53,8 millones. De esta cantidad se desembolsaron ayudas por importe de 50,5 millones. Se consignan otras ayudas por importe de 3,3 millones en concepto del capital restante del préstamo en el marco del acuerdo de privatización, pero que no llegaron a desembolsarse.
- (94) Por lo que se refiere a la asignación de los distintos importes, Alemania señala que en 1997 y 1998 se realizaron en GS inversiones por un total de 33 millones. De ellos, 1 millón se destinó al sector de producción de acero, 32 millones a instalaciones pertenecientes al ámbito del Tratado CE y los restantes 17 millones se emplearon para fines empresariales.

#### 5.5.5. *Evaluación de las ayudas concedidas a GS*

- (95) Los criterios de evaluación mencionados en los considerandos 43 a 63 permiten concluir que el millón de marcos alemanes invertido en el sector de producción de acero y las ayudas empresariales de 17 millones deben

evaluarse con arreglo al Código relativo a las ayudas a la siderurgia. A las ayudas a la inversión en instalaciones (de producción) no pertenecientes al ámbito CECA, de las que forman parte, entre otras, las ayudas regionales en el marco del objetivo comunitario, hay que aplicarles los límites máximos vigentes para las ayudas regionales.

- (96) De conformidad con el Sexto Código relativo a las ayudas a la siderurgia, en la industria siderúrgica de ámbito CECA no son admisibles las ayudas generales a la inversión ni las ayudas a la explotación. El importe relacionado con estas ayudas de 18 millones (1 millón más 17 millones) es, por lo tanto, incompatible con la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA y con el Sexto Código relativo a las ayudas a la siderurgia.
- (97) Ya que Alemania no presentó información acerca de la asignación de los 3,3 millones, cuyo pago aún está pendiente en el marco del acuerdo de privatización, no puede concluirse que dichas ayudas se utilizarán para cubrir las inversiones en el sector no perteneciente al ámbito CECA. Por consiguiente, con arreglo a la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA y al Sexto Código relativo a las ayudas a la siderurgia, estas ayudas son incompatibles con el mercado común del carbón y del acero.
- (98) La Comisión puede evaluar las ayudas a la inversión en instalaciones (de producción) no pertenecientes al ámbito CECA sobre la base de las disposiciones correspondientes del Tratado CE. Según los regímenes vigentes para las ayudas regionales, sólo se permite un porcentaje del 35%, incluyendo la acumulación con otros regímenes de ayudas regionales. Puesto que las inversiones consideradas se elevan a 32 millones de marcos alemanes, cabe declarar compatible con el mercado común un importe de 11,2 millones. La cantidad restante (20,8 millones) constituye una ayuda incompatible con el mercado común.

#### 5.5.6. *Ayudas concedidas a WWB*

- (99) Las ayudas adicionales a favor de WWB en el marco de la privatización se elevaron a 4,5 millones en concepto de anticipo de futuras ayudas regionales. Sobre la base de lo expuesto en los considerandos 23 y 24, la Comisión confirma que las ayudas concedidas a WWB se mantienen dentro de los límites de los distintos regímenes relativos al Treuhandanstalt. Por consiguiente, dichas ayudas son compatibles con el mercado común.

#### 5.6. *Transferencia de activos*

- (100) A fin de ejecutar debidamente una decisión de la Comisión que prevé un reembolso, el Estado miembro debe proceder como un acreedor privado (o al menos con la misma diligencia con la que el propio Estado miembro procedería, por ejemplo, para el cobro de deudas fiscales o de la seguridad social). Debe aplicarse el Derecho nacional de la misma manera que en el caso de una recaudación de ámbito puramente nacional y de tal forma que el cobro no resulte imposible o sumamente difícil. Esto significa que, en principio, el Estado miem-

<sup>(23)</sup> El coste de la privatización de GS (340 millones de marcos alemanes) se eleva a un total de 286 millones debido a los acuerdos previos a la privatización: condonación de préstamos de los socios, 198 millones; liquidación y subsistencia de los créditos avalados, 53 millones; subvenciones para medidas de carácter social, 28 millones; renuncia al reembolso de subvenciones con arreglo a la letra h) del artículo 249 de la AFG, 7 millones, así como otras partidas por el importe del saldo. De esta suma y de las nuevas ayudas (38 y 16 millones) se obtiene un total de 340 millones.

bro debe proceder sin demora al cobro de las deudas y utilizar para ello todos los medios disponibles, para lo cual, y siempre que sea posible, adoptará medidas de ejecución contra todos los bienes disponibles del inmovilizado y, por último, en caso de que la empresa no esté en condiciones de reembolsar la deuda, proceder a su liquidación.

- (101) Es posible e incluso probable que durante la liquidación posterior a un procedimiento de insolvencia se vendan todos los bienes de producción restantes de la empresa. Esto no debe considerarse especialmente problemático, ya que la venta se efectúa bajo la vigilancia del comisario de la quiebra, el cual debe obtener el mejor resultado posible en interés de los acreedores, de forma que el producto de la venta de las instalaciones sirva para satisfacer a los acreedores. Si bien el producto de la venta de las instalaciones puede no ser suficiente para amortizar todas las deudas de la empresa y garantizar así un reembolso completo, la liquidación no carece de valor por lo que respecta a las condiciones de competencia. Las empresas competidoras que pudieran haberse visto perjudicadas por las ayudas estatales incompatibles deben tener oportunidad de llenar el hueco que la empresa liquidada deja en el mercado y, en última instancia, de poder adquirir las instalaciones ofrecidas a la venta y utilizarlas de forma eficiente.
- (102) En el caso que nos ocupa, la Comisión tuvo conocimiento, después de la apertura del procedimiento y poco antes de la adopción de su decisión definitiva, de que el inmovilizado de GS fue transferido al valor actual por debajo del precio de mercado o sin subasta pública a otras empresas controladas por BvS. La finalidad o el efecto de esta actuación puede consistir en intentar retirar la parte del activo en cuestión del ámbito de aplicación de la decisión de la Comisión y proseguir la actividad económica no sostenible. Ello iría en contra de la obligación de los Estados miembros de velar por el cumplimiento de las obligaciones derivadas de una decisión de la Comisión.
- (103) Al igual que en cualquier cobro, el Estado miembro, actuando como cualquier acreedor ordinario, debe utilizar todos los medios que le ofrece la legislación nacional —por ejemplo, disposiciones sobre el fraude en perjuicio de los acreedores o sobre sospechas de acuerdos previos a la ejecución global— a fin de que dicho cobro no sea impugnado o anulable.
- (104) Además, a fin de evitar el incumplimiento de su decisión y de garantizar la eliminación de cualquier distorsión de la competencia, la Comisión está obligada igualmente a exigir que el proceso de cobro no se limite al beneficiario original, sino que se extienda asimismo a la empresa que prosigue la actividad de la empresa original con ayuda de los medios de producción transferidos, siempre que determinados aspectos de la transferencia entre ambas empresas permitan determinar una continuidad de las actividades comerciales. Entre estos aspectos, que examina la Comisión, se halla el objeto de la transferencia (activos y pasivos, cesión de personal, activos fusio-

nados), el precio de venta, la identidad de los socios y/o titulares de la empresa original y del comprador, el momento en que se realizó la transferencia (después de la apertura de los exámenes, el procedimiento formal de examen o tras la adopción de la decisión definitiva) y la rentabilidad de la transferencia.

- (105) Si bien Alemania negó informalmente la existencia de los acuerdos antes mencionados, la Comisión considera necesario establecer en la presente Decisión que la definición de «beneficiario» no sólo incluye a GS, sino también a cualquier otra empresa a la que se haya podido transferir el patrimonio a fin de evitar los efectos de la Decisión.

## 6. Conclusiones

- (106) Las medidas encaminadas a sufragar los costes de las medidas de fomento del empleo con arreglo al artículo 249 de la AFG, por importe de 6,9 millones de marcos alemanes, no constituyen ayudas. Las subvenciones por importe de 54,4 millones para cubrir la financiación del plan de despidos y jubilaciones anticipadas y las medidas complementarias son compatibles con la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA y con el Código relativo a las ayudas a la siderurgia.
- (107) La Comisión ha llegado a la conclusión de que las ayudas a la inversión concedidas a GS durante el período 1992-1999 bajo distintas denominaciones por un total de 44,9 millones de marcos alemanes son compatibles con el mercado común con arreglo al artículo 87 y al apartado 2 del artículo 88 del Tratado CE.
- (108) Igualmente, la Comisión concluye que Alemania aplicó de forma ilegal una serie de medidas relacionadas con GS antes y después de la privatización de esta última. Estas medidas se refieren a ayudas por un total de 242,4 millones de marcos alemanes. Este importe se desglosa de la manera siguiente:
- a) un importe de 155,5 millones, que debe evaluarse con arreglo al Tratado CECA y que se compone de:
    - I) 13,3 millones de ayudas a la inversión para el sector de producción de acero en el período 1992-1996,
    - II) 1 millón de ayuda a la inversión para el sector de producción de acero en el período 1997-1998,
    - III) 124,2 millones de ayudas a la explotación en el período 1992-1996,
    - IV) 17,2 millones de ayudas a la explotación en los años 1997 y 1998.



Estas ayudas son incompatibles con la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA y con el Código relativo a las ayudas a la siderurgia. Alemania deberá exigir el reembolso de dichas ayudas;

- b) un importe de 83,2 millones (62,4 millones antes de la privatización y 20,8 millones durante la misma), consistente en ayudas a la inversión por encima del porcentaje máximo de las ayudas regionales del 35% que deben evaluarse con arreglo al Tratado CE. Dicho importe es incompatible con el mercado común con arreglo al artículo 87 y al apartado 2 del artículo 88 del Tratado CE. Alemania deberá exigir el reembolso de dichas ayudas;
- c) otro importe de 3,3 millones que Alemania tiene intención de conceder a GS y que debe evaluarse con arreglo al Tratado CECA. Este importe es incompatible con la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA y con el Sexto Código relativo a las ayudas a la siderurgia. Esta ayuda no deberá concederse,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### Artículo 1

El pago de 6,9 millones de marcos alemanes realizado por Alemania a favor de Gröditzer Stahlwerke GmbH (GS) para cubrir el coste de las medidas contempladas en el artículo 249 de la Ley de fomento del empleo no constituye una ayuda a efectos de la letra c) del artículo 4 del Tratado CECA.

#### Artículo 2

Las siguientes medidas adoptadas por Alemania a favor de GS a fin de financiar un plan de despidos y jubilaciones anticipadas y las medidas complementarias a favor del personal excedente de la empresa son compatibles con el mercado común del carbón y del acero:

- a) la financiación de 26,1 millones de marcos alemanes mediante préstamos concedidos por el respectivo socio de titularidad pública de GS (Treuhandanstalt/EREL/BMGB);
- b) una subvención desembolsada por BMGB de 28,3 millones de marcos alemanes.

#### Artículo 3

Las ayudas a la inversión concedidas a GS por importe total de 44,9 millones de marcos alemanes y constituidas por:

- a) 8,4 millones concedidos en el marco del programa «Mejora de las estructuras económicas regionales» de 1994;
- b) 3,6 millones de ayudas fiscales a la inversión con arreglo a la Ley de subsidios a la inversión, en el período 1992-1995;

- c) 32,9 millones constituidos al 100% por créditos bancarios avalados por el Treuhandanstalt y el Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS), por los créditos de los socios concedidos por el accionista de turno de GS durante el período 1992-1996 y por las ayudas regionales desembolsadas en el marco del programa «Objetivo comunitario: mejora de las estructuras económicas regionales», durante el período 1997-1999,

constituyen ayudas estatales que son incompatibles con el mercado común con arreglo a la letra a) del artículo 87 del Tratado CE.

#### Artículo 4

Las ayudas a la inversión concedidas a GS por un total de 83,2 millones de marcos alemanes y constituidas por los créditos bancarios avalados al 100% por Treuhandanstalt/BvS, por los préstamos de los socios concedidos por los accionistas de titularidad pública de GS (Treuhandanstalt/EREL/BMGB) durante el período 1992-1996 y por las subvenciones concedidas en el marco del programa «Objetivo comunitario: mejora de las estructuras económicas regionales» en los años 1997-1999, son incompatibles con el mercado común.

#### Artículo 5

Las medidas adoptadas por Alemania a favor de GS por importe total de 155,5 millones de marcos alemanes y constituidas por las ayudas a la inversión de hasta 14,3 millones y por las ayudas a la explotación de hasta 141,2 millones [de los cuales 17,0 millones corresponden a una subvención concedida en el marco del acuerdo de privatización y 124,2 millones a la financiación al 100% por parte de Treuhandanstalt/BvS de los créditos bancarios avalados y a los préstamos de los socios concedidos por los accionistas de titularidad pública de GS (Treuhandanstalt/EREL/BMGB)] constituyen ayudas estatales incompatibles con el mercado común del carbón y del acero.

#### Artículo 6

Las ayudas que Alemania tiene intención de conceder a GS con arreglo al apartado 2 del artículo 9 del Acuerdo, de 27 de febrero de 1997, relativo a la venta de acciones de Gröditzer Stahlwerke GmbH a Georgsmarienhütte GmbH por un valor de 3,3 millones de marcos alemanes en forma de préstamos a modo de anticipos por las ayudas regionales a cobrar en el futuro son incompatibles con el mercado común del carbón y del acero.

#### Artículo 7

1. Alemania adoptará las medidas necesarias para exigir al beneficiario el reembolso de las ayudas concedidas ilegalmente que se mencionan en los artículos 4 y 5.

2. El cobro se realizará con arreglo a los procedimientos nacionales, siempre que la legislación nacional no lo impida o

lo dificulte en exceso. El importe de las ayudas a recuperar devengará intereses a partir del día del abono de las ayudas al beneficiario hasta su reembolso efectivo sobre la base del tipo de referencia utilizado para el cálculo del equivalente de subvención de las ayudas regionales.

3. A efectos del presente artículo se entenderá por «beneficiario» no sólo a GS, sino en última instancia también a cualquier otra empresa a la que se haya transferido el activo de tal manera que dicha transferencia implique la anulación de los efectos mencionados en el apartado 1.

#### *Artículo 8*

Walzwerk Burg GmbH es beneficiaria de un régimen de ayudas vigente. Por consiguiente, no se prevén ulteriores trámites del procedimiento.

#### *Artículo 9*

Alemania comunicará a la Comisión en un plazo de dos meses a partir de la notificación de la presente Decisión las medidas adoptadas para dar cumplimiento a la presente Decisión.

#### *Artículo 10*

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

Hecho en Bruselas, el 8 de julio de 1999.

*Por la Comisión*

Monika WULF-MATHIES

*Miembro de la Comisión*

**RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN****de 12 de octubre de 1999****sobre los resultados de la evaluación del riesgo y sobre la estrategia de limitación del riesgo  
para las sustancias****2-(2-butoxi)etanol****2-(2-metoxi)etanol****alcanos, C<sub>10-13</sub>, cloro benceno, C<sub>10-13</sub>-alquilderivados***[notificada con el número C(1999) 3232]***(Texto pertinente a efectos del EEE)**

(1999/721/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 793/93 del Consejo, de 23 de marzo de 1993, sobre evaluación y control del riesgo de las sustancias existentes<sup>(1)</sup> y, en particular, el apartado 2 de su artículo 11,

- (1) Considerando que el artículo 10 del Reglamento (CEE) n° 793/93 establece el procedimiento que debe seguirse para la evaluación del riesgo de las sustancias presentes en las listas prioritarias a nivel de los Estados miembros designados ponentes;
- (2) Considerando que por el Reglamento (CEE) n° 1488/94 de la Comisión<sup>(2)</sup> se establecen los principios de evaluación del riesgo para el ser humano y el medio ambiente de las sustancias existentes de acuerdo con el Reglamento (CEE) n° 793/93;
- (3) Considerando que el Estado miembro ponente, tras evaluar el riesgo para el ser humano y el medio ambiente de una determinada sustancia prioritaria, propondrá, en caso necesario, una estrategia de limitación del riesgo que incluya medidas de control y/o programas de vigilancia;
- (4) Considerando que el artículo 11 del Reglamento (CEE) n° 793/93 prevé que los resultados de la evaluación del riesgo de las sustancias presentes en las listas prioritarias, así como la estrategia recomendada de limitación de riesgos de las mismas, se adoptarán a escala comunitaria con arreglo al procedimiento establecido en el artículo 15 y serán publicados por la Comisión;
- (5) Considerando que el artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 793/93 prevé que lo dispuesto en él se aplicará sin perjuicio de la legislación comunitaria sobre protección de los trabajadores y de los consumidores, y, en particular, de la Directiva 89/391/CEE del Consejo;
- (6) Considerando que en el Reglamento (CE) n° 1179/94 de la Comisión<sup>(3)</sup> se aprobó una primera lista prioritaria en la que se establecen las sustancias prioritarias que requieren atención; y que esta lista prioritaria establece, entre otras sustancias, la evaluación de las siguientes:

— 2-(2-butoxi)etanol,

— 2-(2-metoxi)etanol,

<sup>(1)</sup> DO L 84 de 5.4.1993, p. 1.<sup>(2)</sup> DO L 161 de 29.6.1994, p. 3.<sup>(3)</sup> DO L 131 de 26.5.1994, p. 3.

- alcanos, C<sub>10-13</sub>, cloro,
  - benceno, C<sub>10-13</sub>-alquilderivados;
- (7) Considerando que los Estados miembros ponentes en el caso de las cuatro sustancias han finalizado las actividades de evaluación del riesgo para el ser humano y el medio ambiente<sup>(1)</sup> y, en su caso, han sugerido estrategias de limitación de dichos riesgos;
- (8) Considerando que los resultados de la evaluación del riesgo de las cuatro sustancias y las estrategias recomendadas de reducción del riesgo para tres de las cuatro sustancias afectadas deben adoptarse a nivel comunitario;
- (9) Considerando que, de conformidad con el apartado 3 del artículo 11 del Reglamento (CEE) n° 793/93, la Comisión deberá considerar los resultados de la evaluación del riesgo y la estrategia de limitación de riesgos recomendada al proponer medidas comunitarias en virtud de la Directiva 76/769/CEE, de 27 de julio de 1976, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que limitan la comercialización y el uso de determinadas sustancias y preparados peligrosos<sup>(2)</sup>, y en el marco de la Directiva 89/391/CEE del Consejo, de 12 de junio de 1989, relativa a la aplicación de medidas para promover la mejora de la seguridad y de la salud de los trabajadores en el trabajo<sup>(3)</sup> y pertinentes;
- (10) Considerando que el Comité científico de toxicología, ecotoxicología y medio ambiente (CSTEE) ha sido consultado y ha emitido una opinión relativa a los informes de la evaluación del riesgo mencionados en la presente Recomendación;
- (11) Considerando que las medidas previstas en la presente Recomendación se ajustan al dictamen del Comité establecido de conformidad con el artículo 15 del Reglamento (CEE) n° 793/93,

#### RECOMIENDA:

1. Que todos los sectores que produzcan, transporten, almacenen, formulen en preparados u otro tipo de elaboración, utilicen y eliminen o recuperen las sustancias siguientes:
- 2-(2-butoxi)etanol,  
n° CAS 112-34-5  
n° EINECS 203-961-6,
  - 2-(2-metoxi)etanol  
n° CAS 111-77-3  
n° EINECS 203-906-6,
  - alcanos, C<sub>10-13</sub>, cloro  
n° CAS 85535-84-8  
n° EINECS 287-476-5,

han de tener en cuenta los resultados de la evaluación del riesgo resumidos en la sección I (Salud humana/Medio ambiente) de las partes 1, 2 y 3 del anexo I de la presente Recomendación. Estos resultados se elaboraron teniendo en cuenta las opiniones emitidas por el Comité científico de toxicología, ecotoxicología y medio ambiente (CSTEE)<sup>(4)</sup>.

2. Que se apliquen las estrategias de limitación del riesgo descritas en la sección II (Estrategia de limitación del riesgo) de las partes 1, 2 y 3 del anexo I de la presente Recomendación.

<sup>(1)</sup> Los informes completos de la evaluación del riesgo enviados a la Comisión por los Estados miembros ponentes son de disposición pública. También se dispone de breves resúmenes. Ambos tipos de documentos pueden obtenerse dirigiéndose a la Oficina Europea de Sustancias Químicas, Instituto de Salud y Protección del Consumidor del Centro Común de Investigación de Ispra, Italia.

<sup>(2)</sup> DO L 262 de 27.9.1976, p. 201.

<sup>(3)</sup> DO L 183 de 29.6.1989, p. 1.

<sup>(4)</sup> El CSTEE revisó los informes de la evaluación del riesgo y expresó sus opiniones en la sexta reunión plenaria del CSTEE celebrada el 27 de noviembre de 1998 en Bruselas. Las opiniones del CSTEE se encuentran en Internet ([http://ww.europa.eu.int/comm/dg24/health/sc/sct/outcome\\_en.html](http://ww.europa.eu.int/comm/dg24/health/sc/sct/outcome_en.html)).

3. Que todos los sectores que produzcan, transporten, almacenen, formulen en preparados u otro tipo de elaboración, utilicen y eliminen o recuperen la sustancia siguiente:

- benceno, C<sub>10-13</sub>-alquilderivados  
nº CAS 67774-74-7  
nº Eines 267-051-0,

tengan en cuenta los resultados de la evaluación del riesgo resumidos en la sección I (Salud humana/ Medio ambiente) del anexo II de la presente Recomendación. Estos resultados se elaboraron teniendo en cuenta las opiniones emitidas por el Comité científico de toxicología, ecotoxicología y medio ambiente (CSTEE).

Hecho en Bruselas, el 12 de octubre de 1999.

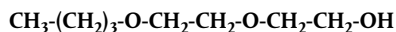
*Por la Comisión*  
Margot WALLSTRÖM  
*Miembro de la Comisión*

## ANEXO I

## PARTE 1

n° CAS 112-34-5

n° Eines 203-961-6

Nombre Eines: **2-(2-butoxi)etanol**

Estado miembro ponente: Países Bajos

Clasificación: Xi; R36.

La evaluación del riesgo está basada en prácticas actuales relacionadas con el ciclo vital de la sustancia según lo descrito en la evaluación del riesgo enviada a la Comisión por el Estado miembro ponente.

La evaluación del riesgo, basada en la información disponible, ha establecido que, en la Comunidad Europea, esta sustancia se utiliza principalmente en los preparados de productos de limpieza (por ejemplo, los limpiadores de suelos o de metales) de uso industrial y no profesional. Además, se utiliza como disolvente en pinturas y revestimientos de uso industrial y no profesional. La sustancia se utiliza con menos frecuencia como sustancia química intermedia para la obtención de acetato de butildiglicol.

**I. EVALUACIÓN DEL RIESGO****A. Salud humana**

La conclusión de la evaluación de riesgos para el ser humano en el caso de los

**TRABAJADORES**

es que se requieren medidas específicas de reducción de riesgos. Esta conclusión se deriva de:

- la preocupación por los efectos locales previstos como consecuencia de la exposición cutánea y respiratoria debida a la aplicación manual de los productos que contienen la sustancia,
- la preocupación por los efectos sistémicos generales previstos como consecuencia de la exposición respiratoria repetida debida a la aplicación manual de los productos que contienen la sustancia.

La conclusión de la evaluación de riesgos para el ser humano en el caso de los

**CONSUMIDORES**

es que se requieren medidas específicas de reducción de riesgos. Esta conclusión se deriva de:

- la preocupación por los efectos locales previstos como consecuencia de la exposición respiratoria debida a la aplicación en forma de aerosol de los productos que contienen la sustancia.

La conclusión de la evaluación de riesgos para el ser humano en el caso de

**EXPOSICIÓN A TRAVÉS DEL MEDIO AMBIENTE**

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que se aplican. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no cabe esperar que se produzcan riesgos relacionados con la población arriba mencionada. Se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas.

**B. Medio ambiente**

La conclusión de la evaluación de riesgos para el medio ambiente en cuanto al

ECOSISTEMA ACUÁTICO, los MICROORGANISMOS DE DEPURADORAS DE AGUAS RESIDUALES, la ATMÓSFERA, el ECOSISTEMA TERRESTRE y los EFECTOS A TRAVÉS DE LA CADENA ALIMENTARIA NO ESPECÍFICOS DE NINGÚN COMPARTIMENTO COMPLETO

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos, ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que ya se aplican. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no cabe esperar que se produzcan riesgos relacionados con los ámbitos medioambientales arriba citados. Se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas.

**II. ESTRATEGIA DE LIMITACIÓN DE RIESGOS**

Para los TRABAJADORES:

Se considera que, en términos generales, la legislación sobre protección de los trabajadores, actualmente en vigor a nivel comunitario, ofrece el marco adecuado para limitar los riesgos de la sustancia en la medida necesaria.

Dentro de este marco se recomienda:

- aconsejar como buena práctica en las fichas de datos de seguridad la adecuada protección ocular (gafas) y de las manos (guantes) para todas las personas que manipulan la sustancia pura,
- proporcionar, en las fichas de datos de seguridad, información sobre los riesgos derivados de la aplicación manual de los productos que contienen la sustancia,
- proporcionar formación e instrucciones adecuadas a los trabajadores así como información y asesoramiento sobre los riesgos derivados de la aplicación manual de los productos que contienen la sustancia,
- establecer valores límite de exposición profesional para la sustancia a nivel comunitario.

Para los CONSUMIDORES:

Se recomienda que las pinturas que contienen la sustancia y que pueden prepararse específicamente para su aplicación en forma de aerosol no se pongan a disposición de los consumidores. Por otra parte, las pinturas que contienen la sustancia y están a disposición de los consumidores deben incluir unas instrucciones de uso del producto que indiquen claramente que no deben aplicarse en aerosol.

Ante todo, se recomienda llevar a cabo estos objetivos mediante un compromiso unilateral por el que se comprometan los productores e importadores de la sustancia, así como las organizaciones comerciales representantes de las empresas fabricantes de productos que contienen la sustancia (los formuladores). Dicho compromiso habrá de ser reconocido por las autoridades públicas. Posteriormente los productores e importadores de la sustancia y los formuladores deberán aplicar las medidas y supervisar periódicamente el cumplimiento del compromiso. Los resultados logrados deberán evaluarse con regularidad y deberán considerarse medidas complementarias pertinentes en caso necesario.

## PARTE 2

nº CAS 111-77-3

nº EINECS 203-906-6

**CH<sub>3</sub>-O-CH<sub>2</sub>-CH<sub>2</sub>-O-CH<sub>2</sub>-CH<sub>2</sub>-OH**

Nombre EINECS: **2-(2-metoxietoxi)etanol**

Estado miembro ponente: Países Bajos

Clasificación: Repr. Cat. 3; R63.

La evaluación del riesgo está basada en prácticas actuales relacionadas con el ciclo vital de la sustancia según lo descrito en la evaluación del riesgo enviada a la Comisión por el Estado miembro ponente.

La evaluación del riesgo, basada en la información disponible, ha determinado que en la Comunidad Europea la sustancia se utiliza principalmente como agente anticongelante en el combustible para aviones. También se utiliza como sustancia química intermedia y sustancia química básica (disolvente tecnológico) en decapantes, y disolvente en pinturas y abrillantadores de suelos.

## I. EVALUACIÓN DEL RIESGO

### A. Salud humana

La conclusión de la evaluación de riesgos para el ser humano en el caso de los

#### TRABAJADORES

es que se requieren medidas específicas de reducción de riesgos. Esta conclusión se deriva de:

- la preocupación por los efectos sistémicos generales previstos como consecuencia de la exposición cutánea repetida durante la producción de la sustancia, la formulación de productos que contienen la sustancia y la aplicación manual de los mismos,
- la preocupación por los efectos sobre el desarrollo previstos como consecuencia de la exposición cutánea durante la formulación de productos que contienen la sustancia y la aplicación manual de los mismos.

La conclusión de la evaluación del riesgo para el ser humano en el caso de los

#### CONSUMIDORES

es que se requieren medidas específicas de reducción de riesgos. Esta conclusión se deriva de:

- la preocupación por los efectos sistémicos generales y sobre el desarrollo como consecuencia de la exposición de los consumidores al uso de pinturas o decapantes que contienen la sustancia.

La conclusión de la evaluación de riesgos para el ser humano en el caso de:

#### EXPOSICIÓN A TRAVÉS DEL MEDIO AMBIENTE

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que ya se aplican. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no cabe esperar que se produzcan riesgos relacionados con la población mencionada. Se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas.

### B. Medio ambiente

La conclusión de la evaluación de riesgos para el medio ambiente en cuanto al

#### ECOSISTEMA ACUÁTICO, los MICROORGANISMOS DE DEPURADORAS DE AGUAS RESIDUALES, la ATMÓSFERA, el ECOSISTEMA TERRESTRE y los EFECTOS A TRAVÉS DE LA CADENA ALIMENTARIA NO ESPECÍFICOS DE NINGÚN COMPARTIMENTO COMPLETO

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que ya se aplican. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no cabe esperar que se produzcan riesgos relacionados con los ámbitos medioambientales arriba citados. Se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas.

## II. ESTRATEGIA DE LIMITACIÓN DE RIESGOS

para los TRABAJADORES:

Se considera que, en términos generales, la legislación sobre protección de los trabajadores actualmente en vigor a nivel comunitario ofrece el marco adecuado para limitar los riesgos de la sustancia en la medida necesaria.



En este marco se recomienda:

- incluir como buena práctica, por ejemplo: en las hojas de datos técnicos de seguridad, la información complementaria sobre los riesgos derivados de la producción de la sustancia, la formulación de productos que contienen la sustancia y la aplicación anual de los mismos,
- resaltar los riesgos que existen para las mujeres en edad fértil,
- proporcionar formación e instrucciones adecuadas a los trabajadores así como información y asesoramiento sobre los riesgos derivados de la aplicación manual de los productos que contienen la sustancia,
- establecer valores límite de exposición profesional para la sustancia a nivel comunitario.

para los CONSUMIDORES:

Se recomienda evitar la exposición cutánea de los consumidores a las pinturas y a los decapantes que contienen la sustancia.

Se recomienda indicar claramente en las instrucciones de uso de estos productos (embalajes, envases) el hecho de que las mujeres en edad fértil constituyen un grupo vulnerable.

Además, la industria debería comprometerse a sustituir la sustancia en las pinturas y los decapantes por sustancias que planteen menos riesgos sin desplazar éstos a otras poblaciones humanas o compartimentos ambientales.

Ante todo, se recomienda llevar a cabo estos objetivos mediante un compromiso unilateral por el que se comprometan los productores e importadores de la sustancia, así como las organizaciones comerciales representantes de las empresas fabricantes de productos que contienen la sustancia (los formuladores), y que dicho compromiso sea reconocido por las autoridades públicas. Posteriormente, los productores, los importadores de la sustancia y los formuladores deberán aplicar las medidas y supervisar periódicamente el cumplimiento del compromiso. Los resultados logrados deberán evaluarse con regularidad y deberán considerarse medidas complementarias pertinentes en caso necesario.

### PARTE 3

nº CAS 85535-84-8

nº EINECS 287-476-5

$C_xH_{(2x-y+2)}Cl_y$  donde  $x = 10-13$  e  $y = 1-13$

Nombre EINECS: **Alcanos,  $C_{10-13}$ , cloro**

Estado miembro ponente: Reino Unido

Clasificación: Carc. Cat. 3; R40  
N; R 50-53.

La evaluación del riesgo está basada en prácticas actuales relacionadas con el ciclo vital de la sustancia según lo descrito en la evaluación del riesgo enviada a la Comisión por el Estado miembro ponente.

La evaluación del riesgo, basada en la información disponible, ha establecido que, en la Comunidad Europea, esta sustancia se utiliza principalmente como aditivo en líquidos para trabajar el metal. También se utiliza como ignífugo en formulaciones del caucho y como aditivo en pinturas y otros revestimientos. Entre las aplicaciones de menor importancia notificadas se incluyen la de agente engrasante y suavizante en la industria del cuero, agente de impregnación en la industria textil y aditivo para compuestos de estanqueidad. No ha resultado posible obtener información sobre el uso del volumen total de la sustancia producida o importada en la Comunidad Europea. Asimismo, ha resultado imposible obtener información sobre el uso del volumen total de las sustancias producidas o importadas en la Comunidad Europea, por lo que pueden existir algunas aplicaciones que no queden cubiertas por esta evaluación del riesgo.

## I. EVALUACIÓN DEL RIESGO

### A. Salud humana

La conclusión de la evaluación de riesgos para el ser humano en el caso de los

TRABAJADORES, CONSUMIDORES Y PERSONAS EXPUESTAS A TRAVÉS DEL MEDIO AMBIENTE

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que ya se aplican. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no cabe esperar riesgos relacionados con las poblaciones mencionadas. La principal vía de exposición potencial de los trabajadores durante la producción y el uso es la exposición cutánea. La inhalación también constituye una vía potencial de exposición durante el uso de líquidos para trabajar el metal y de revestimientos termoadhesivos que contengan la sustancia. Se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas en el marco de la legislación sobre protección de los trabajadores u otras legislaciones comunitarias pertinentes en vigor,
- la exposición del consumidor que puede darse por el contacto con productos de cuero tratados con la sustancia y por el uso no profesional de líquidos para trabajar el metal se considera irrelevante.

### B. Medio ambiente

La conclusión de la evaluación de riesgos para el medio ambiente en cuanto al

ECOSISTEMA ACUÁTICO (sedimentos) y al TERRESTRE,

es que se requiere más información y/o ensayos. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- se requiere mejor información para caracterizar adecuadamente los riesgos para el compartimento sedimentario derivados de la producción de la sustancia y de su uso en el caucho; así como de los riesgos para los compartimentos edáfico y sedimentario derivados de la formulación y el uso de líquidos para trabajar el metal y de productos de acabado de la industria del cuero; y de los riesgos para los compartimentos edáfico y sedimentario a nivel regional.

Los requisitos de información son:

- determinación experimental del Koc,
- datos de control del suelo y los sedimentos próximos a las fuentes de liberación,
- prueba de toxicidad en organismos propios del suelo y los sedimentos si la dosis de información arriba mencionada no elimina la preocupación por los compartimentos arriba mencionados.

La conclusión de la evaluación de riesgos para el medio ambiente en cuanto a

los MICROORGANISMOS DE LAS DEPURADORAS DE AGUAS RESIDUALES y la ATMÓSFERA

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que ya se aplican. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no cabe esperar que se produzcan riesgos relacionados con los compartimentos medioambientales mencionados anteriormente; se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas.

La conclusión de la evaluación del riesgo para el medio ambiente en cuanto al

ECOSISTEMA ACUÁTICO (excluidos los sedimentos) y los EFECTOS A TRAVÉS DE LA CADENA ALIMENTARIA NO ESPECÍFICOS DE NINGÚN COMPARTIMENTO COMPLETO

es que se requieren medidas específicas de reducción de riesgos. Esta conclusión se deriva de:

- la preocupación por los efectos sobre los compartimentos ambientales acuáticos locales arriba mencionados debidos a la exposición durante la formulación y el uso de líquidos para trabajar el metal y los productos de acabado de la industria del cuero que contienen la sustancia,
- la preocupación por los efectos a través de la cadena alimentaria, no específicos de ningún compartimento completo, derivados de la formulación y del uso de productos de acabado de la industria del cuero y de líquidos para trabajar el metal que contienen la sustancia.

## II. ESTRATEGIA DE LIMITACIÓN DE RIESGOS

para el MEDIO AMBIENTE:

Debería considerarse la introducción a escala comunitaria de restricciones a la comercialización y el uso de la sustancia, a fin de proteger el medio ambiente de los efectos derivados del uso y la formulación de productos destinados especialmente a trabajar el metal y al acabado del cuero. Se requieren nuevos trabajos para determinar las aplicaciones para las que puede estar justificado hacer excepciones.

Las medidas identificadas para la protección del medio ambiente también reducirán la exposición de las personas.

---

## ANEXO II

n° CAS 67774-74-7

n° Einecs 267-051-0

**CH<sub>3</sub>-(CH<sub>2</sub>)<sub>m</sub>-CH(C<sub>6</sub>H<sub>5</sub>)-(CH<sub>2</sub>)<sub>n</sub>-CH<sub>3</sub> donde m+n = 7:10**Nombre Einecs: **Benceno, C<sub>10-13</sub>-alquilderivados**

Estado miembro ponente: Italia

Clasificación: Todavía sin clasificar.

La evaluación del riesgo está basada en prácticas actuales relacionadas con el ciclo vital de la sustancia según lo descrito en la evaluación del riesgo enviada a la Comisión por el Estado miembro ponente.

La evaluación del riesgo, basada en la información disponible, ha establecido que en la Comunidad Europea esta sustancia se utiliza principalmente como sustancia intermedia en la industria química para la producción de alquilbencenosulfonatos lineales. Se han notificado otros usos menos importantes como disolvente o ligante en asfalto, pinturas, tintas y barnices. No ha resultado posible obtener información sobre el uso del volumen total de las sustancias producidas o importadas en la Comunidad Europea, por lo que pueden existir algunas aplicaciones que no queden cubiertas por esta evaluación del riesgo.

**I. EVALUACIÓN DEL RIESGO****A. Salud humana**

La conclusión de la evaluación del riesgo para el ser humano en el caso de los

TRABAJADORES, CONSUMIDORES y PERSONAS EXPUESTAS A TRAVÉS DEL MEDIO AMBIENTE

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que ya se aplican. Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no se espera que se produzcan riesgos relacionados con la población arriba mencionada. Se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas.

**B. Medio ambiente**

La conclusión de la evaluación de riesgos para el medio ambiente en cuanto al

ECOSISTEMA ACUÁTICO, los MICROORGANISMOS DE DEPURADORAS DE AGUAS RESIDUALES, la ATMÓSFERA, el ECOSISTEMA TERRESTRE y los EFECTOS A TRAVÉS DE LA CADENA ALIMENTARIA NO ESPECÍFICOS DE NINGÚN COMPARTIMENTO COMPLETO

es que en la actualidad no se requiere más información y/o ensayos ni son necesarias medidas de reducción del riesgo al margen de las que ya se aplican.

Esta conclusión se deriva del hecho de que:

- la evaluación del riesgo muestra que no cabe esperar que se produzcan riesgos relacionados con la población arriba mencionada; se consideran suficientes las medidas de reducción del riesgo ya aplicadas.

**II. ESTRATEGIA DE LIMITACIÓN DEL RIESGO**

Ninguna.