

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

2003/382/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 8 de diciembre de 1999, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 81 CE (Asunto IV/E-1/35.860-B Tubos de acero sin soldadura)** [notificada con el número C(1999) 4154] ⁽¹⁾ 1

2003/383/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 2 de octubre de 2002, relativa a la ayuda estatal C 44/01 (ex NN 147/98) concedida por Alemania en favor de Technische Glaswerke Ilmenau GmbH** [notificada con el número C(2002) 2147] ⁽¹⁾ 30

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 8 de diciembre de 1999

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 81 CE

(Asunto IV/E-1/35.860-B Tubos de acero sin soldadura)

[notificada con el número C(1999) 4154]

(Los textos en lenguas alemana, francesa, inglesa e italiana son los únicos auténticos)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2003/382/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1/2003 ⁽²⁾ y, en particular, sus artículos 3 y 15,

Vista la decisión de la Comisión de 20 de enero de 1999 de iniciar el procedimiento en el presente asunto,

Tras haber dado a las empresas en cuestión la oportunidad de exponer su punto de vista con respecto a las objeciones establecidas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de acuerdos y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

I. HECHOS

A. Procedimiento

(1) Los días 1 y 2 de diciembre de 1994, en virtud de una decisión de la Comisión de 25 de noviembre de 1994,

funcionarios de la Comisión y representantes de las autoridades responsables de la competencia de los Estados miembros interesados, procedieron a realizar comprobaciones con arreglo al apartado 3 del artículo 14 del Reglamento n° 17, en una serie de empresas entre las que figuraban British Steel plc, Mannesmannröhren-Werke AG y Vallourec SA, que son destinatarias de la presente decisión. La Comisión se proponía examinar la existencia de una posible infracción del artículo 85 del Tratado CE (ahora artículo 81 CE).

(2) Estas comprobaciones se efectuaron simultáneamente con los agentes del Órgano de Vigilancia de la AELC (en adelante «ESA»), a raíz de una demanda en virtud del apartado 3 del artículo 8 del Protocolo 23 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (en adelante «el Acuerdo EEE»), con el fin de comprobar la existencia de una posible infracción del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(3) Mediante decisión de 6 de diciembre de 1995, el ESA, en aplicación del apartado 3 del artículo 10 del Protocolo n° 23 del Acuerdo EEE, transmitió su expediente a la Comisión, considerando que los documentos recogidos en las comprobaciones ponían de manifiesto que el comercio intracomunitario se veía afectado.

(4) Se efectuaron comprobaciones complementarias en virtud del apartado 2 del artículo 14 del Reglamento n° 17 entre septiembre de 1996 y diciembre de 1997 en Vallourec SA, Dalmine SpA y Mannesmannröhren-Werke AG. Más tarde, se enviaron por escrito solicitudes de información con arreglo al artículo 11 del Reglamento n° 17 a todas las empresas destinatarias de la presente decisión.

(5) Al negarse Dalmine SpA, Siderca SAIC y Groupe Techint a comunicar algunas de las informaciones solicitadas, se

⁽¹⁾ DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

⁽²⁾ DO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

les envió una decisión en virtud del apartado 5 del artículo 11 del Reglamento nº 17 con fecha de 6 de octubre de 1997. Siderca SAIC y Dalmine SpA interpusieron recursos contra esta decisión ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas. El recurso de Dalmine SpA fue declarado manifiestamente inadmisibles mediante resolución de 24 de junio de 1998.

- (6) Mannesmannröhren-Werke AG se negó asimismo a proporcionar algunas de las informaciones solicitadas. El 15 de mayo de 1998 se le envió una decisión en virtud del apartado 5 del artículo 11 del Reglamento nº 17.
- (7) El 20 de enero de 1999 la Comisión envió sus objeciones a los destinatarios de la presente decisión, así como a Siderca SAIC y a Tubos de Acero de México SA.
- (8) Las empresas tuvieron acceso al expediente elaborado por la Comisión sobre este asunto entre el 11 de febrero y el 22 de abril de 1999. Además, mediante cartas de 11 de mayo de 1999, la Comisión envió copias de las decisiones de verificación de noviembre de 1994 a las empresas no destinatarias de las mismas y que, por lo tanto, no habían tenido acceso a ellas.
- (9) Después de haber respondido por escrito al pliego de cargos, todos los destinatarios de la presente decisión participaron en la audiencia que se celebró sobre este asunto el 10 de junio de 1999.

B. Las partes

1. Mannesmannröhren-Werke AG

- (10) Mannesmannröhren-Werke AG (en adelante «MRW») es una empresa de derecho alemán, filial al 79 % de Mannesmann AG. Este último es un grupo alemán diversificado cuyas actividades se ejercen en los ámbitos de la construcción mecánica y la ingeniería de las industrias de transformación, las tecnologías de la información, la electrónica, la fabricación de piezas de automóviles, la producción, transformación y comercialización de productos siderúrgicos así como el suministro de los servicios conexos. El 21 % restante de MRW es propiedad de Thyssen Stahl AG, un productor alemán de acero. MRW es la sociedad de cartera para todas las actividades de producción de tubos de Mannesmann. MRW se dedica a la producción de tubos y la producción de acero y de productos para tubos, así como a la transformación del acero.
- (11) En el sector de la producción de tubos, MRW tiene participaciones en las sociedades siguientes: Mannesmannröhre GmbH (100 %), Mannesmannröhren-Werke Sachsen GmbH (100 %), Mannesmann SA — Brasil (76 %), Mannesmann Sümerbank Boru Endüstri TAS — Turquía (60 %), Europipe GmbH (50 %), MHP Mannesmann

Hoesch Präzisionsrohr GmbH (50 %), Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH (50 %), International Drill Pipe Assembly SA (49 %), y DMV Stainless BV (33,33 %). Además MRW tiene un 100 % del capital de Mannesmann Handel GmbH, que se encarga de la distribución de tubos y del comercio del grupo Mannesmann.

- (12) A partir del 1 de octubre de 1997, las actividades del sector de tubos sin soldadura de MRW se transfirieron a Vallourec & Mannesmann Tubes, de la que MRW posee el 45 % del capital.
- (13) A raíz de la compra por MRW de la participación de Usinor en Vallourec SA, MRW controla esta última. El volumen de negocios de MRW en 1998 fue de 4 570 millones de marcos alemanes (DEM) [alrededor de 2 321 millones de euros (EUR)].

2. Vallourec SA

- (14) Vallourec SA (en adelante, Vallourec, y a veces citada como «VLR» en los documentos) es una empresa de derecho francés. A través de su filial Valtubes, Vallourec se dedica al sector de la producción y transformación de tubos y productos conexos; a través de su filial Sopretac produce y transforma otros materiales ferrosos. Las principales filiales de Valtubes son Vallourec Industries, Valti, Vallourec Précision Étirage, Vallourec Précision Soudage, Valinox Welded, DMV Stainless BV (33,33 %), Vallourec Oil & Gas, International Drill Pipe Assembly SA (51 %), Tubular Industries Scotland Ltd y Valmont. El volumen de negocios de Vallourec en 1998 fue de 14 867 millones de francos franceses (FRF) (alrededor de 2 252 millones EUR).

- (15) El 3 de junio de 1997 la Comisión autorizó la toma de control de Vallourec SA por MRW y la concentración de las actividades de producción de tubos sin soldadura de MRW y de Vallourec. A partir del 1 de octubre de 1997, estas actividades se aportaron a Vallourec & Mannesmann Tubes, de la que Vallourec SA tiene un 55 % del capital.

3. British Steel Limited

- (16) A raíz de la fusión de 6 de octubre de 1999 entre British Steel plc y Koninklijke Hoogovens NV, British Steel plc se convirtió en filial al 100 % de Corus Group plc. Ello implicó el cambio de su nombre y de su forma jurídica. El 8 de octubre de 1999, British Steel plc se convirtió en British Steel Limited (en adelante «BS»). BS es uno de los principales productores siderúrgicos europeos. Sus actividades principales son la producción y la distribución de productos CECA. Produce también tubos soldados. Hasta 1995, BS producía tubos sin soldadura laminados en caliente y acabados. Hoy BS se limita a comercializar tubos sin soldadura mediante su filial Tubular Supply Services Limited (TSSL) y a terminar en

frío tubos mediante su filial Cold Drawn Tubes Limited. El volumen de negocios de BS en 1998 fue de 6 228 millones de libras esterlinas (GBP) (aproximadamente 9 207 millones EUR).

4. *Dalmine SpA*

- (17) Dalmine SpA (en adelante, «Dalmine») era la filial de Ilva (principal productor siderúrgico italiano) encargada de la producción de tubos sin soldadura. El 27 de febrero de 1996, Techint BV, filial de Siderca SAIC, tomó el control de Dalmine. Además de Dalmine, las empresas del grupo Techint activas en el sector de tubos sin soldadura son Siderca SAIC (Argentina) y Tubos de Acero de México SA (México) (en adelante, «Tamsa»). Estas tres empresas se presentan juntas bajo el nombre de DST Pipes. Producen juntas más de 2 millones de toneladas de tubos de acero. Los OCTG (Oil Country Tubular Goods, véase *infra*) son la especialidad de Tamsa y representan la mayoría de la producción de Siderca, mientras que Dalmine está especializada en la producción de «*linepipe*» y de tubos mecánicos. Dalmine produce y vende principalmente tubos sin soldadura, pero a través de su filial Tubificio di Piombino srl produce también tubos soldados de pequeño diámetro. La capacidad de producción de tubos sin soldadura de Dalmine es de 930 kt/año. El volumen de negocios de Dalmine en 1998 fue de 13 000 082 millones de liras italianas (ITL) (unos 669 millones EUR).

5. *Sumitomo Metal Industries Limited*

- (18) La empresa japonesa Sumitomo Metal Industries Limited (en adelante, «SMI») figura entre los veinte primeros productores de acero del mundo. Produce tubos de acero soldados y sin soldadura. SMI es el mayor productor de tubos sin soldadura de Japón. El volumen de negocios de SMI en 1998 fue de 1 469 418 millones de yenes Japoneses (JPY) (alrededor de 10 505 millones EUR).

6. *Nippon Steel Corporation*

- (19) La empresa japonesa Nippon Steel Corporation (en adelante, «NSC») es el segundo productor mundial de acero. Produce tubos de acero soldados y sin soldadura. El volumen de negocios de NSC en 1998 fue de 1 975 062 millones JPY (alrededor de 13 489 millones EUR).

7. *Kawasaki Steel Corporation*

- (20) La empresa japonesa Kawasaki Steel Corporation (en adelante, «KSC») figura entre los quince primeros productores de acero del mundo. Produce tubos de acero soldados y sin soldadura. El volumen de negocios de KSC en 1998 fue de 836 240 millones JPY (alrededor de 5 711 millones EUR).

8. *NKK Corporation*

- (21) La empresa japonesa NKK Corporation (en adelante, «NKK») figura entre los diez primeros productores de acero del mundo. Produce tubos de acero soldados y sin soldadura. El volumen de negocios de NKK en 1998 fue de 1 013 636 millones JPY (alrededor de 6 923 millones EUR).

C. El mercado

1. *Los tubos de acero en general*

- (22) El sector de los tubos de acero comprende una gran diversidad de tubos destinados a toda una serie de usos y con métodos de producción diferentes.
- (23) Según el método de fabricación se distingue entre:
- tubos de acero sin soldadura, que se fabrican a partir de productos llenos perforados y reducidos en caliente sin retirada de metal,
 - tubos de acero soldados (longitudinalmente o helicoidalmente), que se fabrican a partir de productos planos a los que se da forma y suelda. Pueden clasificarse en tubos de diámetro grande (con un diámetro exterior superior a 406,4 mm.) y tubos de diámetro pequeño y medio (con un diámetro exterior inferior a 406,4 mm.).
- (24) A lo largo de los últimos 25 años se ha podido observar una disminución progresiva de la importancia de los tubos sin soldadura con relación a la totalidad de los tubos producidos y consumidos, en beneficio de los tubos soldados. En 1960, el 52 % de los tubos de acero producidos a escala mundial eran tubos soldados, mientras que en la actualidad representan el 68,5 %. Ha habido, pues, un proceso de substitución, que puede explicarse, entre otras razones, por los progresos tecnológicos en la fabricación de tubos soldados que, con un coste de producción inferior, han permitido alcanzar las cualidades que hasta entonces solo reunían los tubos sin soldadura. No obstante, parece que el proceso de substitución ha llegado a su límite: para algunos usos (presiones muy elevadas, gran dureza, resistencia a las altas temperaturas) solamente pueden utilizarse los tubos sin soldadura.

2. *La crisis de la industria siderúrgica*

- (25) El mercado siderúrgico comunitario ha estado inmerso desde los años setenta en una crisis grave y larga, cuyos aspectos más destacados fueron la caída continuada de la demanda y el hundimiento de los precios. Estas condiciones del mercado originaron graves problemas de exceso de capacidad, de reducidos índices de utilización de las instalaciones y de precios insuficientes para cubrir el conjunto de los costes de producción y para garantizar la rentabilidad de las empresas. Esta crisis del mercado siderúrgico no sólo afectó a la siderurgia CECA, sino que también afectó a los sectores siderúrgicos al margen de la CECA, entre los que figuran los tubos afectados por la presente decisión. Para hacer frente a esta

crisis, la Comisión, en virtud del Tratado CECA, adoptó entre 1977 y 1988 regímenes más o menos vinculantes de cuotas de producción o suministro acompañados de medidas relativas a los precios y al comercio exterior.

(26) Por lo que se refiere más concretamente al sector de los tubos en la Comunidad, desde 1980 la producción comunitaria ha sufrido un profundo proceso de reestructuración destinado a adaptar sus capacidades a las condiciones cambiantes del mercado. Hasta finales de 1990, las capacidades de producción de tubos sin soldadura se redujeron en cerca de un 20 %. Entre 1988 y 1991, se perdieron más de 20 000 puestos de trabajo en este sector. Desde principios de 1991, el mayor deterioro de la situación de la producción en la Comunidad, junto con el flujo creciente de las importaciones, ha conducido a adoptar decisiones draconianas por lo que respecta a la continuación de la reducción de las capacidades a lo esencial, y al cierre de varias fábricas de producción en Alemania, Italia y el Reino Unido.

(27) En 1972, en el marco de las medidas comerciales anticrisis adoptadas por la Comisión, ésta celebró con el Gobierno japonés un acuerdo de autolimitación de las exportaciones. A raíz de la solicitud del Ministerio japonés de Industria y comercio exterior (MITI), los seis productores integrados japoneses (entre los que figuran los cuatro destinatarios de la presente decisión) celebraron en 1975 un acuerdo de cuotas de exportación de productos siderúrgicos hacia la Comunidad. En 1978, como medida complementaria del plan anticrisis de 1977, la Comisión firmó un acuerdo con el MITI con el fin de alcanzar una disciplina de precios tendente a evitar las perturbaciones en el mercado comunitario y a garantizar así el mantenimiento de las corrientes tradicionales de intercambios⁽³⁾. Este acuerdo, si bien estaba centrado en los productos CECA, preveía que las dos partes se esforzarían por evitar perturbaciones en los mercados de primera transformación del acero (entre los que figuran los tubos). El acuerdo de 1978 se prorrogó hasta 1987. En virtud de un acuerdo entre la Comisión y el MITI, la autorización concedida por el MITI al acuerdo de cuotas celebrado por las empresas japonesas se renovó hasta 1990.

3. Los mercados de los productos

(28) Los productos objeto del presente asunto son tubos sin soldadura de acero al carbono (es decir, con exclusión de los tubos de acero inoxidable) y más concretamente los destinados a la industria petrolífera y del gas, que

representa entre el 40 y el 50 % del consumo de tubos sin soldadura⁽⁴⁾. Un pozo de petróleo permite la subida del hidrocarburo o del gas, desde la formación o yacimiento, situado entre 2 000 y 5 000 metros bajo tierra, hasta el nivel del suelo (onshore) o del agua (offshore), dirigiéndose a continuación hacia las instalaciones de tratamiento. Entre los tubos sin soldadura utilizados por esta rama industrial figuran dos grandes categorías de tubos:

a) Tubos de sondeo (OCTG)

(29) Los tubos de sondeo se denominan comúnmente OCTG (*Oil Country Tubular Goods*). Los OCTG pueden ser tubos lisos, o tubos conectados por rosca (estándar o *premium*). Tienen características especiales obtenidas mediante distintas operaciones de acabado, remate y control (tratamiento térmico, control por ultrasonidos, pruebas de presión hidrostática y revestimiento interior y exterior). En la decisión Mannesmann/Vallourec⁽⁵⁾ la Comisión estableció la existencia de dos mercados de productos diferentes dentro de los OCTG:

— tubos de revestimiento (*casings*) y de producción (*tubings*). Los primeros tienen por misión garantizar el aguante de las paredes de los pozos (han de resistir a presiones muy fuertes debidas a los movimientos del terreno), mientras que los segundos sirven para la subida del petróleo o del gas. Sólo hay un tipo mundial de tubos de revestimiento y de producción (API 5 CT). La gran mayoría de estos tubos son tubos sin soldadura, aunque para algunos tubos de revestimiento pueden utilizarse también tubos soldados,

— tubos de perforación (*drill pipes*). Llevan la herramienta de perforación y desempeñan un doble papel: transmitir a la herramienta un movimiento de rotación y garantizar la circulación de los lodos de perforación. Están conectados con roscas especiales muy perfeccionadas que deben resistir a los esfuerzos mecánicos de tracción y torsión y ser estancas. Sólo existe un tipo mundial para estos tubos (API 5 D). Estos tubos son exclusivamente tubos sin soldadura.

(30) La Comisión considera que, habida cuenta de la información de que dispone, esta definición del mercado es también válida para el presente asunto.

(31) Los OCTG pueden venderse sin rosca (tubos lisos, también definidos en la norma API) o roscados. Las roscas suelen fabricarse en la misma fábrica o al menos en la misma empresa que los tubos. Se habla entonces de «*mill-joint*». En caso de que las roscas se fabriquen en un taller de roscas distinto de donde se fabrican los tubos, se habla entonces de «*shop-joint*», que es el caso más frecuente en Estados Unidos, pero también existen talleres de roscas en el Reino Unido.

⁽⁴⁾ Fuente: respuesta de BS a la solicitud de información de la Comisión de 26. de agosto de 1997.

⁽⁵⁾ Decisión de la Comisión de 3 de junio de 1997, en el Asunto IV/M.906 (DO C 238 de 5.8.1997, p. 15).

⁽³⁾ XII Informe General sobre las actividades de las Comunidades Europeas, punto 453.

(32) La conexión por rosca de los tubos OCTG puede ser normal (comúnmente llamada API) o especial (comúnmente llamada «premium», normalmente protegida por patentes). Contrariamente a las roscas estándar que no presentan una estanqueidad perfecta (la rosca constituye un conducto natural de fugas que la grasa aplicada al montaje no logra tapar con el tiempo), las roscas «premium» presentan una estanqueidad «metal sobre metal» que previene todo riesgo de fugas. Existen varios empalmes «premium»: VAM (utilizado por Vallourec, SMI y BS), NS-CC (utilizado por NS), Fox (utilizado por KSC), NK 3SB (utilizado por NKK), Antares (utilizado por Dalmine) y BDS (utilizado por MRW).

(33) Los tubos roscados normales representan cerca del 55 % de las ventas totales de OCTG de las empresas destinatarias de la presente decisión. En la Comunidad, el porcentaje de ventas es del 17 % (véase el anexo 2), predominando desde mediados de los años ochenta los roscados *premium*.

b) Tubos de transporte (*linepipe*)

(34) Los tubos de transporte de petróleo y de gas en distancias medias y cortas se llaman comúnmente «*linepipe*». Estos tubos exigen una gran firmeza y dureza, una gran resistencia a las temperaturas altas o bajas y a la corrosión así como una buena soldabilidad. En la decisión Mannesmann/Vallourec antes citada, la Comisión consideró que estos tubos constituyen un mercado de producto distinto. La Comisión considera que, habida cuenta de la información de que dispone, esta definición del mercado es también válida para el presente asunto. Dentro de este mercado de productos se distinguen los *linepipe* «proyecto», sujetos a especificaciones particulares y destinados a proyectos determinados, y los *linepipe* «comercio», normalizados y vendidos a partir de las existencias. Los *linepipe* proyecto representan alrededor del 45 % de las ventas totales de *linepipe* sin soldadura de las empresas destinatarias de la presente decisión. En la Comunidad, el porcentaje de ventas es del 31 % (véase el anexo 2).

4. Los mercados geográficos

(35) En la decisión Mannesmann/Vallourec, la Comisión consideró que el mercado de OCTG es prácticamente mundial habida cuenta de que el coste del transporte es despreciable con relación al precio, que sólo existe un tipo mundial para cada uno de estos tubos (API 5 CT para los tubos de revestimiento y producción y API 5 D para los tubos de perforación) y que el comercio entre Europa y el resto del mundo es importante. La Comisión considera que, habida cuenta de la información de que dispone, esta definición del mercado es también válida para el presente asunto.

(36) Por lo que se refiere a los *linepipe*, la Comisión, en la decisión Mannesmann/Vallourec, consideró que el mercado geográfico es al menos el mercado europeo, habida cuenta de que el coste de transporte no es significativo, que la interpenetración de los mercados es considerable y que los precios no difieren de un país otro. La Comisión considera que, habida cuenta de la información de que dispone, esta definición del mercado es también válida para el presente asunto.

5. La oferta

a) Producción y comercio exterior

(37) Como muestra el cuadro que figura en el anexo 1, la Comunidad constituye la principal zona productora de tubos sin soldadura a escala mundial. Exporta alrededor de un 45 % de su producción y constituye también el principal exportador mundial seguido de cerca por Japón y América Latina.

(38) Dentro de la CE hay seis países productores de tubos sin soldadura. Alemania, Italia y Francia representan el 85 % de la producción comunitaria.

(39) Los OCTG y los *linepipe* representan alrededor del 50 % de la producción total de tubos sin soldadura a escala mundial.

(40) La distribución geográfica de los suministros de OCTG sin soldadura de los destinatarios de la presente decisión figura en el anexo 3. El destino principal es China (27 %), seguida de Europa (20 %), Oriente Medio (10 %) y Extremo Oriente (10 %).

(41) La distribución geográfica de los suministros de *linepipe* sin soldadura de los destinatarios de la presente decisión figura en el anexo 4. El principal destino es Europa (26 %), seguida de Extremo Oriente (24 %), Norteamérica (13 %) y Oriente Medio (12 %).

b) Principales productores

(42) Los tubos normales y los tubos más sofisticados de gama alta se fabrican en los mismos laminadores y máquinas y a continuación son objeto de un acabado específico en función de su utilización final: rosca, empalmes especiales, tratamientos térmicos, torneado, estirado. Los productores más importantes están presentes en todos los mercados de los productos (MRW-Vallourec, el grupo Techint, SMI, NSC, NKK, KSC y US Steel). Otros productores se han especializado en algunos de los mercados.

c) Evolución de las capacidades de producción

(43) Entre 1975 y 1994 la capacidad de producción de tubos sin soldadura a nivel mundial aumentó un 20 %. Sin embargo, la evolución no ha sido igual en todas las zonas geográficas. En Europa Occidental y en Estados Unidos, tras un aumento de las capacidades entre 1975 y 1980, se produjo una reducción progresiva que continúa actualmente. En Japón, el aumento de las capacidades continuó hasta 1985, pero a partir de esta fecha se inició una reducción de la capacidad. En Europa Central y Oriental, la capacidad de producción es más o menos estable desde 1975. Por último, en Asia y América Latina, las capacidades de producción no han dejado de aumentar. Por tanto, se ha producido un desplazamiento geográfico de la oferta.

(44) La evolución de la oferta de tubos sin soldadura está estrechamente ligada a la del mercado de petróleo. En efecto, a finales de la década de los setenta, la demanda mundial de tubos de petróleo aumentó considerablemente. Ello provocó la construcción de nuevos laminadores de tubos en Japón, China y la URSS, que entraron en funcionamiento hacia mediados de la década de los ochenta. Con el hundimiento de la demanda a partir de 1982, el sector entró en crisis y fue necesario reducir las capacidades.

(45) Actualmente existe un excedente de capacidad a escala mundial que algunas fuentes calculan en un 40 %. Esto se ve confirmado por las respuestas de los destinatarios de la presente decisión a las solicitudes de información de la Comisión en virtud del artículo 11 del Reglamento nº 17.

6. La demanda

(46) Entre 1960 y 1980 el consumo mundial de tubos sin soldadura aumentó regularmente (salvo en 1975) a un ritmo de un 5 % anual. Después de 1980 comenzó a disminuir, para llegar actualmente a un nivel ligeramente superior al de 1960, y según algunas fuentes debería estabilizarse en el futuro.

(47) La demanda se caracteriza por fuertes variaciones cíclicas, vinculadas a las del mercado del petróleo. Por ejemplo, según el programa provisional del acero establecido por la Comisión para el primer semestre y para el año 1999 ⁽⁶⁾, la evolución muy favorable experimentada por el sector de los tubos de acero en 1997 y hasta principios de 1998, fue seguida de un fuerte deterioro hacia el final de este mismo año, debido, en particular, al hundimiento de la demanda del sector del petróleo y a la falta de nuevos proyectos de construcción de tuberías.

(48) Los principales consumidores de OCTG y de *linepipe* son las compañías de prospección y extracción de petróleo, que por lo general compran sus tubos por medio de concursos internacionales.

(49) El consumo mundial de OCTG sin soldadura asciende a aproximadamente 5,1 millones de toneladas anuales; el consumo mundial de *linepipe* sin soldadura asciende también a 5,1 millones de toneladas al año ⁽⁷⁾.

(50) El consumo de OCTG sin soldadura en la Comunidad así como en Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido figura en el cuadro siguiente:

(en miles de toneladas)

OCTG sin soldadura	Consumo medio 1990-1995
Alemania	14
Francia	8
Italia	84
Reino Unido	136
Comunidad Europea	289

Fuente: elaboración a partir de los datos proporcionados por las empresas y de datos del comercio exterior

(51) El consumo de *linepipe* sin soldadura en la Comunidad así como en Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido figura en el cuadro siguiente:

(en miles de toneladas)

<i>Linepipe</i> sin soldadura	Consumo medio 1990-1995
Alemania	10
Francia	29
Italia	119
Reino Unido	70
Comunidad Europea	289

Fuente: elaboración a partir de los datos proporcionados por las empresas y de datos del comercio exterior

⁽⁶⁾ DO C 24 de 29.1.1999, p. 2.

⁽⁷⁾ Fuente: Provvedimento n. 3630 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (C2311) Techint Finanziaria — Siderca/Dalmine. Bolletino N. 7-1996 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato p. 55.

- (52) El consumo en el Reino Unido representa por lo tanto cerca del 35 % del consumo comunitario de OCTG y *linepipe* sin soldadura.

D. El club Europa-Japón

- (53) Las copias de los documentos recogidos por la Comisión en la verificación de 1 de diciembre de 1994 daban fe de las reuniones celebradas entre productores europeos y japoneses de tubos de acero sin soldadura, mencionadas como «Club Europa-Japón». También hacían referencia a los «Fundamentals» que parecían regir las relaciones entre estos productores. El 17 de septiembre de 1996, en una verificación efectuada con arreglo al apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17, Vallourec realizó una declaración escrita en respuesta a las explicaciones orales solicitadas por los agentes de la Comisión con respecto al «Club Europa-Japón» y los «Fundamentals». Esta declaración contenía una descripción de las normas básicas del acuerdo («Fundamentals»), los productos en cuestión, la duración del acuerdo así como las modalidades prácticas de su funcionamiento.
- (54) Lo esencial del contenido de esta declaración se ve confirmado por la respuesta de BS de 31 de octubre de 1997 a la solicitud de información de la Comisión: «[...] In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance»⁽⁸⁾ (página 11932)⁽⁹⁾. Estas afirmaciones se ven corroboradas por las declaraciones realizadas en junio de 1995 ante el Fiscal de Bergamo por varios directivos de Dalmine, y en particular [...], que afirmó haber participado en las reuniones (páginas 8220 *ter* 1-29).

1. Inicio del acuerdo

- (55) El «club Europa-Japón» comenzó sus actividades en 1977. En su declaración, Vallourec escribió lo siguiente:

«Ces échanges ont commencé après la chute du marché de 1977 (postérieure au premier boom pétrolier.)» (página 6258)⁽¹⁰⁾.

2. Productos, participantes y organización del «club»

a) Productos

- (56) Según la declaración escrita de Vallourec, los productos objeto de los acuerdos que se describen a continuación son los OCTG API y los *linepipe* proyecto sin soldadura.

b) Participantes

- (57) Según las respuestas de Vallourec (página 6355), BS (página 11932), NSC (páginas 13547-13549), NKK (páginas 14456-14457, 14491-14498), SMI (páginas 14176-14177) y KSC (página 14605) a las solicitudes de información de la Comisión, los miembros del club eran, por el lado europeo BS, Dalmine, Mannesmann y Vallourec, y por el lado japonés, Kawasaki, NKK, Nippon Steel y Sumitomo Metals.

c) Organización

- (58) Según la declaración de Vallourec, existían tres niveles de reunión de los miembros del club:

- reunión de expertos,
- reunión de directivos,
- reunión de presidentes.

- (59) La articulación de estas reuniones aparece claramente en el «*Timetable for OCTG/Linepipe*» presentado por BS en la reunión de 23 de septiembre de 1993: los europeos coordinan sus posiciones en reuniones preparatorias, y posteriormente las discuten con los japoneses y los latinoamericanos en los tres niveles descritos en el considerando 58 (página 4912)⁽¹¹⁾.

- (60) Las reuniones del club Europa-Japón se celebraban unas dos veces al año, con una periodicidad irregular. En la verificación realizada el 17 de septiembre de 1996 en virtud del apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17, Vallourec proporcionó las fechas de algunas de estas reuniones de 1992 a 1994 (14 de abril de 1992 en Florencia, 23 de octubre de 1992 en Tokio, 19 de mayo de 1993 en París, 5 de noviembre de 1993 en Tokio y 16 de marzo de 1994 en Cannes) (página 6358). Las copias de los documentos obtenidas en Vallourec (páginas 15586 y 4350) dan cuenta de las reuniones del Club Europa-Japón en 1989 y en 1991.

3. Principios

- (61) El acuerdo sobre los OCTG y los *linepipe*, según Vallourec, se basa en tres pilares:

⁽⁸⁾ «[...] En la práctica, los mercados nacionales se reservaban prioritariamente a los productores locales.»

⁽⁹⁾ Los números de páginas citados entre paréntesis corresponden a los números de página del expediente.

⁽¹⁰⁾ «Estos intercambios comenzaron tras la caída del mercado de 1977 (posterior a la primera subida del petróleo).»

⁽¹¹⁾ Así en 1993, la reunión del 5 de noviembre de 1993 se preparó mediante reuniones entre europeos durante el verano, reuniones de los grupos de trabajo europeos-japoneses-latinoamericanos en otoño, una reunión de los presidentes europeos el 23 de septiembre (en la que se discutió el documento «*Paper for president on OCTG and project linepipe*») y una reunión de los directivos europeos y japoneses.

- a) el respeto de los mercados nacionales («fundamentals»);
- b) [...];
- c) [...].
- a) Las normas básicas («fundamentals»)
- (62) Según la declaración de Vallourec, la norma básica del acuerdo (mencionada en los documentos como «fundamentals») consiste en el respeto de los mercados nacionales de los distintos productores. Las regiones extraterritoriales del Reino Unido (*off-shore*) se consideraban semiprotegidas, es decir, que un competidor debía ponerse en contacto con el productor local de tubos para petróleo antes de presentar su oferta (página 6257). El documento «*entretien BSC*» (páginas 15596-15599) confirma este principio.
- (63) En su respuesta a las preguntas planteadas en la verificación de 22 de abril de 1997 en virtud del apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17, MRW describe los «fundamentals» del modo siguiente:
- «Mir ist der Begriff "Fundamentals" nur im Zusammenhang mit Verhaltensweisen europäischer und japanischer Hersteller aus der Vergangenheit (dh vor 1.4.1995) bekannt. Nach meiner Kenntnis, handelt es sich bei den "Fundamentals" um eine Übereinkunft betreffend OCTG-Rohre und Project linepipe, die im wesentlichen den Schutz der jeweiligen Heimatsmärkte bezweckte. Dies bedeutete, daß japanische Hersteller in diesen Bereichen nicht in europäischen Märkte vordrängen sollten, während europäische Hersteller nicht nach Japan liefern sollten.»⁽¹²⁾ (página 10990A)
- (64) En su declaración de 1 de junio de 1995 ante el fiscal de Bergamo, el Sr. [...], [...] entre 1991 y finales de 1992, y posteriormente director comercial de esta división hasta finales de 1994, declaró lo siguiente:
- «... le gare d'appalto [...] venivano costantemente vinte dalla Dalmine, in quanto nelle riunioni dei club dei produttori (cartelli) che si tenevano due volte l'anno, una volta in Europa ed una volta in Giappone, si stabiliva un gentlemen agreement per il quale ciascun produttore avrebbe avuto diritto di vincere in patria le gare d'appalto, sulla base di una regola internazionalmente accettata per cui, fatta pari a 100 l'offerta dell'operatore nazionale, gli altri operatori si impegnavano ad offrire un prezzo superiore di un tasso variabile tra l'8 e il 10 %... Se taluno degli operatori, in violazione del patto, sottoquota un concorrente sul mercato domestico, subisce come sanzione minacce di ritorsione tali da ritirare l'offerta, ma ciò non capita perché la regola è rigidamente osservata»⁽¹³⁾ (página 8220 *ter*, p.12).
- (65) En su respuesta escrita de 4 de abril de 1997 a la pregunta planteada en la verificación de 13 de febrero de 1997 relativa al contenido de las «fundamental rules», Dalmine considera que «esse possano riflettere la posizione dell'industria comunitaria dei tubi in acciaio senza saldatura... Questa posizione si è sviluppata su due linee: attuazione di un processo di razionalizzazione...; contatti con l'industria giapponese la cui capacità produttiva superava la domanda. I contatti si riferivano all'esportazione di tubi (specialmente quelli per l'industria petrolifera) in aree diverse dalla CE (quali Russia e Cina) e volgevano anche a limitare l'esportazione di tubi alla CE in seguito alla chiusura degli impianti di British Steel e quindi a proteggere l'industria comunitaria dei tubi senza saldatura.»⁽¹⁴⁾ (páginas 15099-15101).
- (66) En su respuesta de 31 de octubre de 1997 a la solicitud de información de la Comisión, BS afirma con respecto al Club Europa-Japón: «In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance.»⁽¹⁵⁾ (página 11933).
- (67) Las normas básicas («fundamentals») también se mencionan en la nota interna de Vallourec (páginas 15591-15594) relativa a una reunión celebrada el 1 de junio de 1990 (según la nota interna de Vallourec de 24.7.1990) entre BS y Vallourec:
- «L'analyse de VLR est qu'il ne faut pas ouvrir la porte aux Japs en les favorisant d'un british content. Il faut jouer les fondamentaux à fond, la première démarche étant d'écrire via le pt du Club aux pt Jap pour signa-
- ⁽¹²⁾ «Únicamente conozco el concepto de "fundamentals" en relación con prácticas del pasado (es decir, anteriores al 1.4.1995) entre productores europeos y japoneses. Según mi conocimiento, se trata de un acuerdo relativo a los tubos OCTG y los "Project linepipes", cuyo objeto era fundamentalmente la protección de los distintos mercados nacionales. Ello significaba que los productores japoneses no podían penetrar en el mercado europeo de estos sectores, y a su vez los productores europeos no debían suministrar sus productos a Japón».
- ⁽¹³⁾ «Los concursos de AGIP-Italia se los adjudicaba sistemáticamente Dalmine, en la medida en que, en las reuniones de los clubes de productores (cárteles) que se celebraban dos veces al año, una vez en Europa y otra en Japón, se celebraba un acuerdo entre caballeros que daba a cada productor el derecho a llevarse los concursos organizados en su país, sobre la base de una norma aceptada internazionalmente y según la cual los demás operadores se comprometían a proponer un precio del 8 al 10 % más elevado que la oferta del operador nacional... Si uno de los operadores violase el pacto presentando una oferta inferior a la de un competidor en el mercado nacional de éste, las amenazas de represalia serían tales que se vería obligado a retirar su oferta, pero tal situación no se ha producido jamás, pues la regla se respeta estrictamente»
- ⁽¹⁴⁾ «pueden reflejar la posición del sector comunitario de los tubos sin soldadura. Esta posición se ha desarrollado en torno a dos ejes: aplicación de un proceso de racionalización...; y contactos con la industria japonesa, cuya capacidad de producción era superior a la demanda. Estos contactos se referían a las exportaciones de tubos (en particular, los destinados a la industria petrolífera) a zonas distintas de la CE (Rusia y China) y estaban destinados también a limitar las exportaciones de tubos hacia la CE tras el cierre de las fábricas de British Steel y, por lo tanto, a proteger a la industria comunitaria de tubos sin soldadura.»
- ⁽¹⁵⁾ «En la práctica, los mercados nacionales se reservaban prioritariamente a los productores locales».

ler les implantations des shojas en UK. Il paraît ambiteux d'imaginer que BSC puisse organiser un sharing key en PJ japonais alors que SMI se casse les dents sur ce point depuis de longs mois» ⁽¹⁶⁾ (página 15598).

(68) Un examen de los suministros de los miembros del Club «Europa-Japón» pone de manifiesto que se respetaba este principio.

OCTG Y LINEPIPE SIN SOLDADURA

Parte del productor nacional en los suministros de BS, Dalmine, MRW, Vallourec, SMI, KSC, NSC y NKK

(en %)

Destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Italia	> 90	> 90	> 90	> 90	> 90	> 90
Alemania	97	91	99	87	92	87
Francia	92	82	86	86	84	85
UK ^(a)	81	84	78	79	84	78
Japón	100	100	100	100	100	100
Total Club	90	88	88	87	91	87

Fuente: Respuestas de las empresas a las peticiones de información artículo 11.
^(a) A partir de 1991, los suministros de OCTG de Vallourec, Dalmine y MRW en el Reino Unido se consideran suministros nacionales a raíz de la sentencia British Steel.

(69) A la luz de esta protección de los mercados nacionales, es necesario interpretar la frase siguiente contenida en la nota interna de Vallourec de 20 de junio de 1994 [...]: «STDM devrait tout de même respecter à peu près le UK en échange de notre protection du Mexique et de l'Argentine, mais dans le reste du monde il essaiera de développer ses ventes au maximum.» ⁽¹⁷⁾ (página 15813).

b) Los «special markets»

(70) [...].

(71) [...].

⁽¹⁶⁾ «El análisis de VLR es que no es necesario abrir la puerta a los japoneses favoreciéndolos con un *british content*. Es necesario aplicar plenamente las normas básicas, y el primer paso es escribir por medio del presidente del Club al presidente japonés para indicar las implantaciones de los shojas en UK. Parece ambicioso imaginar que BSC pueda organizar una *sharing key* en PJ japonés mientras que SMI lo intenta frenéticamente hace muchos meses.»

⁽¹⁷⁾ «STDM debería no obstante respetar a UK a cambio de nuestra protección de México y Argentina, pero en el resto del mundo intentará desarrollar sus ventas al máximo.»

c) El reparto de los otros mercados

(72) [...].

(73) [...].

(74) [...].

(75) [...].

(76) [...].

(77) Esta cooperación se ejercía también para proyectos particulares (página 4283).

4. Los contratos de suministro de tubos lisos celebrados entre BS, Vallourec, Dalmine y MRW.

(78) En el contexto de la protección de los mercados nacionales («fundamentals»), el abandono de la producción de tubos sin soldadura laminados en caliente previsto por BS en 1990 planteó el problema del carácter «no nacional» del mercado británico. Vallourec y BS introdujeron pues el concepto de «fundamentals improved». Bajo la rúbrica «Respeto de UK por los japoneses», el acta de una reunión entre Vallourec y BS el 24 de julio de 1990 establece lo siguiente:

«MRW est le seul producteur européen qui fasse peur aux japonais et qui puisse donc imposer un respect des "fundamentals improved". MRW aurait un intérêt à la défense des "fundamentals" sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale... VLR insiste sur le fait que toute alliance en Europe doit être faite avec une part suffisamment forte pour MRW.» ⁽¹⁸⁾ (páginas 15586 y ss.).

Como conclusión de la reunión:

«BS et VLR s'accordent pour dire que ce renforcement de la CEE est jouable et doit aboutir à des "fundamentals improved" qui interdiraient aux japonais l'accès

⁽¹⁸⁾ «MRW es el único productor europeo que da miedo a los japoneses y que puede por tanto imponer el respeto de los "fundamentals improved". MRW estaría interesada en la defensa de los "fundamentals" en UK puesto que proporcionaría una parte de los *plain end pipes* después del paro de Clydesdale... VLR hace hincapié en el hecho de que toda alianza en Europa debe hacerse con una parte suficientemente grande para MRW.»

du UK même après que Clydesdale aurait été fermé. PhV ⁽¹⁹⁾ ajoute qu'un respect à 100 % des "fundamentals" en UK est impossible mais que si les exceptions ne dépassent pas 15 000 tonnes par an, la situation sera supportable. BS évoque toutefois la possibilité d'acheter des plain ends à UTM, SIDERCA et TAMSA pour éviter leur concurrence sauvage.» ⁽²⁰⁾ (página 15587).

(79) A raíz del paro de su fábrica de Clydesdale, BS celebró acuerdos de suministro de tubos lisos para TSSL, su filial de tratamiento térmico y roscado con:

- Vallourec (24 de julio de 1991), para el suministro del [...] % de las necesidades de BS (páginas 12867 y ss.);
- Dalmine (4 de diciembre de 1991) para el suministro del [...] % de las necesidades de BS (páginas 12910 y ss.);
- MRW (9 de agosto de 1993) para el suministro del [...] % de las necesidades de BS (páginas 12948 y ss.).

(80) La hipótesis de un reparto del suministro de tubos lisos entre los europeos y la relación entre los precios y las cantidades vendidas por BS y las ventas de tubos lisos por los europeos ya había sido objeto de una reflexión de Vallourec en marzo y en mayo de 1990 con respecto al cierre de Clydesdale: «... si ... on peut obtenir des Japonais qu'ils n'interviennent pas sur le marché UK, et que le problème se règle entre Européens. Dans ce cas on partagerait effectivement les tubes lisses entre MRW, VLR et Dalmine. Dans ce scénario II, on aurait probablement intérêt à lier les ventes de VLR à la fois au prix et au volume du VAM vendu par BSC» ⁽²¹⁾ (páginas 15624-15625); (en los contratos, los precios de los tubos lisos que MRW, Vallourec y Dalmine se comprometían a suministrar a BS dependían de los precios de los tubos roscados vendidos por BS) «MRW/DALMINE/VLR obtiennent que BSC achète ses tubes lisses en priorité aux Européens que se répartissent cette fourniture

⁽¹⁹⁾ PH. Varley, representante de BSC.

⁽²⁰⁾ «BS y VLR se ponen de acuerdo para decir que este refuerzo de la CEE es factible y debe dar lugar a "fundamentals improved" que prohibirían a los japoneses acceder a UK incluso después del cierre de Clydesdale. PhV (PH Varley, representante de BSC) añade que el pleno respeto de los "fundamentals" en UK es imposible, pero que si las excepciones no superan las 15 000 toneladas al año, la situación será soportable. BS menciona no obstante la posibilidad de adquirir plain ends de UTM, SIDERCA y TAMSA, para evitar su competencia salvaje.»

⁽²¹⁾ «... si ... puede lograrse que los japoneses no intervengan en el mercado del UK y que el problema se solucione entre los europeos. En este caso, se repartirían efectivamente los tubos lisos entre MRW, VLR y Dalmine. En esta situación II, probablemente interesaría vincular las ventas de VLR tanto al precio como al volumen del VAM vendido por BSC.»

selon une règle stricte» ⁽²²⁾ (página 15611). Dos meses después (el 24 de julio de 1990), el hecho de que MRW fuera a proporcionar los tubos lisos a BS se consideró logrado («MRW aurait un intérêt à la défense des "fundamentals" sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale» ⁽²³⁾ (página 15586).

(81) Mediante estos contratos de suministro, BS se obligaba a lo siguiente:

- a cubrir todas sus necesidades de tubos lisos, antes cubiertas por sus instalaciones de Clydesdale, en Vallourec ([...] %), MRW ([...] %) y Dalmine ([...] %);
- a comunicar cada trimestre a Vallourec, MRW y Dalmine los precios por ella establecidos,
- a comunicar cada año a Vallourec, MRW y Dalmine las cantidades de tubos lisos consumidos.

(82) A su vez, Vallourec, MRW y Dalmine se obligaban a proporcionar a BS cantidades indeterminadas de tubos lisos (desconocidas de antemano), así como a no ofrecerle precios y condiciones de venta discriminatorias con relación a otros clientes continentales del Reino Unido. Estos acuerdos se celebraron por un período de 5 años. Tras este período, siguen vigentes mientras ninguna de las partes dé un preaviso de 12 meses.

5. La reorganización del club

a) La crisis de 1993

i) Elementos perturbadores

(83) Varios elementos vinieron a perturbar el equilibrio del acuerdo:

- la reestructuración de la industria europea, y en particular el abandono de la fabricación de tubos sin soldadura por BS y el posible cierre de la empresa New Tubemeuse (en adelante, «NTM»),
- el aumento de la potencia de los productores latinoamericanos, que hacía difícilmente aplicables las claves de reparto definidas en el marco del club Europa-Japón,

⁽²²⁾ «MRW/DALMINE/VLR logran que BSC compre sus tubos lisos prioritariamente a los europeos, que se reparten este suministro según una regla estricta.» Documento de Vallourec «Reflexiones estratégicas relativas a las relaciones de VLR con SMI y BSC» de 2 de mayo de 1990.

⁽²³⁾ «MRW estaría interesada en la defensa de los "fundamentals" en UK puesto que proporcionaría una parte de los plain end pipes después del paro de Clydesdale.»

— la importancia creciente de los OCTG soldados, cuya cuota mundial puede estimarse en el 20 %, a pesar de las disparidades entre las regiones [en Europa, la parte de OCTG soldados es muy escasa (alrededor del 5 %) mientras que en EEUU, por ejemplo, puede alcanzar el 50 %].

ii) Posición de los europeos

(84) El documento titulado «*Paper for presidents on OCTG and project linepipe*» (páginas 4902-4908) ⁽²⁴⁾ (en adelante «paper for presidents») y el documento titulado «g) Japanese» (páginas 4909-4914) ⁽²⁵⁾ toman nota de estos elementos perturbadores y concretan la posición de los europeos para la reunión de Tokio de 5 de noviembre de 1993. Esencialmente, los europeos quieren que la reestructuración en curso de la industria europea beneficie principalmente a los productores europeos, reservándose el mercado europeo (incluidas las regiones extraterritoriales). El plan de acción propuesto consiste en lo siguiente:

— determinar el tonelaje que puede dejarse que suministren los japoneses y los latinoamericanos en Europa,

— amenazar a los japoneses, si no lo respetan, con lo siguiente:

a) [...];

b) [...];

c) no reestructurar la industria europea y garantizar la retirada de NTM;

d) presentar una denuncia por dumping.

b) La reunión del 5 de noviembre de 1993

(85) La reunión de Tokio dio lugar a un nuevo acuerdo tripartito cuyo contenido se refleja en un documento enviado a la Comisión el 12 de noviembre de 1997 [en adelante, documento «*sharing-key*» (página 7320)] por una tercera parte en el procedimiento (que solicitó que no se revelase su identidad) y cuya fuente es, según el informador, un agente comercial de uno de los participantes en dicha reunión.

En esta reunión se discutieron tres cuestiones principales:

⁽²⁴⁾ Se trata de un documento preparatorio de la reunión de los presidentes de las empresas europeas celebrada el 29 de setiembre de 1993 en París, con vistas a la reunión de éstos con sus homólogos japoneses y latinoamericanos el 5 de noviembre de 1993. Según la nota manuscrita en el documento, éste fue enviado por AS (A. Stewart of British Steel) a Vallourec el 23 de setiembre de 1993.

⁽²⁵⁾ Este documento formaba parte de los documentos preparatorios de la reunión de los presidentes de las empresas europeas con vistas a la reunión de éstos con sus homólogos japoneses y latinoamericanos el 5 de noviembre de 1993. Según la nota manuscrita en el documento, éste fue enviado por AS (A. Stewart of British Steel) a Vallourec el 23 de setiembre de 1993.

— las consecuencias de la ampliación del Club a los latinoamericanos,

— las consecuencias de la reestructuración de la industria europea,

— [...].

i) Consecuencias de la ampliación del club a Sudamérica

(86) El documento «*sharing key*» certifica que los contactos establecidos con los latinoamericanos alcanzaron un éxito parcial. [...]. Sin embargo, los productores latinoamericanos formularon una reserva expresa relativa al respeto del mercado europeo ⁽²⁶⁾ (página 7320) y suministraron cantidades significativas en Europa. El documento «*sharing key*» contradice expresamente la respuesta de Vallourec a las preguntas orales planteadas en la verificación de 18 de diciembre de 1997 y las respuestas de Siderca SAIC y Tamsa al pliego de cargos, según las cuales los contactos exploratorios iniciados por los europeos a finales de 1993 con los latinoamericanos no habrían llegado a buen fin.

ii) Incidencia de la reestructuración de la industria europea en los acuerdos

(87) Tanto en el documento preparatorio como en el propio acuerdo, conviene distinguir el cierre del productor belga New Tubemeuse (NTM) de la retirada de BS.

El cierre de NTM

(88) A raíz del cierre del mercado de la antigua URSS y de la reducción de la demanda mundial de tubos para petróleo durante los años 1992-1993, la situación financiera de NTM se deterioró en gran medida. Ello condujo a su sociedad matriz (Soconord) a buscar a un socio interesado en particular por las instalaciones de roscado, cuya competitividad era mejor que la de las instalaciones en caliente (horno eléctrico y laminador). Se celebraron negociaciones [...], pero no tuvieron éxito. La producción de NTM se detuvo completamente el 31 de diciembre de 1993; las instalaciones de roscado y el laminador se transfirieron a Irán a partir de agosto de 1996.

(89) Tal como certifican los documentos «paper for presidents» y «g) Japanese», el posible cierre de NTM se utilizó

⁽²⁶⁾ «LA agreed the above share except for European market. For european tenders, liaison shall be discussed case by case in a cooperative sense» («Los productores latinoamericanos aceptaron el reparto anteriormente mencionado, excepto para el mercado europeo. Para los concursos europeos, será necesario organizar debates individualmente, en un espíritu de cooperación»).

como arma de negociación con el fin de intentar obtener contrapartidas de los japoneses. Dado que los suministros de NTM se concentraban en Oriente Medio y Extremo Oriente y no eran desdeñables, su posible cierre era muy ventajoso para los japoneses y latinoamericanos, habida cuenta de las claves de reparto.

La compra por Vallourec de las actividades de acabado de OCTG de BS

- (90) La permanencia de instalaciones de producción de tubos en el Reino Unido, resultado de un programa de racionalización, indicaría a los competidores no europeos que el Reino Unido seguía siendo un productor primario en una industria europea fuerte (páginas 4626-4640). Tal como muestra el documento «Paper for presidents», los europeos querían garantizar que el abandono de la fabricación de tubos sin soldadura por BS no modificaría ni las claves de reparto ni el estatuto del mercado británico:

«Although the Japanese have agreed not to request changes in our agreements if the EC seamless industry were to restructure, there is no guarantee that they would follow this precept if British Steel were to exit the tubemaking or finishing in the UK»⁽²⁷⁾ (página 4902).

- (91) El 21 de enero de 1993, BS envió a Vallourec (y es probable que también a MRW y a Dalmine) una serie de propuestas con vistas a un acuerdo sobre la reestructuración del sector de tubos sin soldadura, que se discutiría en una reunión en Heathrow el 29 de enero de 1993 entre Mannesmann, Vallourec, Dalmine y British Steel (página 4628). En este documento figura lo siguiente: «British Steel has indicated its intention to withdraw eventually from seamless tube manufacture. It seeks to do this in an orderly and controlled manner in order to avoid disruption in the supply of tubes to its customers and to assist these producers who acquire the business to retain the order load... Discussions have been held over the last six months between British Steel and other producers interested in acquiring assets from British Steel and British Steel believes that there is a consensus to proceed along the lines described in this paper»⁽²⁸⁾. Una de las propuestas consistía en transferir a Vallourec

las actividades de OCTG, manteniendo al mismo tiempo los contratos de suministro de tubos lisos vigentes entre BS y Vallourec, MRW y Dalmine, guardando las mismas proporciones. El mismo día, tuvo lugar una reunión entre MRW y BS en la que MRW «agreed that Vallourec should take the lead in the future ownership of the OCTG Business»⁽²⁹⁾ (página 4626). El documento de Dalmine titulado «Seamless steel tube system in Europe and market evolution» (página 2053), de mayo-agosto de 1993, establecía que sólo podría encontrarse una solución al problema BS útil para todos en un contexto europeo; el hecho de que Vallourec adquiriera las instalaciones de BS era también admitido por Dalmine.

- (92) El 22 de febrero de 1994, Valtubes (filial de Vallourec) tomó el control de las instalaciones escocesas de BS especializadas en el tratamiento térmico y el roscado VAM y creó la sociedad Tubular Industries Scotland Limited (TISL), líder en el mercado del Mar del Norte en el suministro de tubos roscados con empalmes superiores o estándar⁽³⁰⁾. Vallourec, que en esta ocasión habría tenido la posibilidad rescindir los contratos firmados por BS [inciso i) de la cláusula 9], y de esta forma habría tenido una salida suplementaria para su producción de tubos lisos, prorrogó el 31 de marzo de 1994 los contratos de suministro de tubos lisos celebrados por BS con Dalmine y MRW, citados en el considerando 79. El contrato con MRW seguía vigente el 24 de abril de 1997 (fecha de la verificación en MRW). El contrato celebrado entre TISL y Dalmine sigue vigente, pero tras la comunicación del pliego de cargos, las partes convinieron, como medida cautelar, que si la Comisión mantenía sus objeciones en la decisión final, se rescindiría con efectos retroactivos al 30 de marzo de 1999.

- (93) El 31 de marzo de 1994, BS firmó con Vallourec (TISL) un contrato relativo al suministro por BS [...] para determinados tipos de tubos lisos de pequeño diámetro para OCTG. Este contrato expiró con el cierre de Wednesfield en diciembre de 1995. Evidentemente, no puede aislarse de la compra por Vallourec un mes antes de las instalaciones escocesas de BS especializadas en el tratamiento térmico y el roscado VAM.

- (94) El documento «sharing key» pone de manifiesto que la reestructuración de la industria europea influyó en las negociaciones y que éstas culminaron, al menos por lo que a los productores japoneses respecta, en el sentido que deseaban los europeos: se les reservaba Europa. En cambio, los latinoamericanos expresaron su desacuerdo sobre este punto.

⁽²⁷⁾ «Aunque los Japoneses hayan aceptado no exigir modificaciones de nuestros acuerdos en caso de que el sector comunitario de tubos sin soldadura debiera reestructurarse, nada garantiza que se ajustarían a este compromiso si British Steel se retirase del mercado de producción o acabado de tubos en el Reino Unido.»

⁽²⁸⁾ «British Steel ha señalado su intención de retirarse eventualmente del sector de los tubos sin soldadura. Pretende hacerlo de forma ordenada y controlada, con el fin de evitar rupturas en el suministro de tubos a sus clientes y ayudar a los productores que adquieran el negocio a conservar los pedidos... En los seis últimos meses han tenido lugar discusiones entre British Steel y otros productores interesados por la adquisición de activos de British Steel, y British Steel piensa que existe un consenso acerca de la línea de acción descrita en este documento.»

⁽²⁹⁾ «aceptó que Vallourec tomase las riendas por lo que se refiere a la adquisición del sector de OCTG»

⁽³⁰⁾ Informe anual de Vallourec de 1994 (página 14617).

- iii) Mercado chino
- (95) [...].
6. *El fin del acuerdo*
- (96) Si bien la última reunión registrada en el expediente data de marzo de 1994, de la declaración de Vallourec se desprende que el club Europa-Japón no cesó sus actividades hasta 1995.
- (97) MRW afirma que los «fundamentals» datan de antes (es decir, de antes de la toma de posesión del Sr. [...] el 1 de abril de 1995).

- (100) A partir de 1977, las empresas BS, Dalmine, MRW, Vallourec, KSC, NKK, NSC y SMI llegaron a un pacto de voluntades sobre sus políticas comerciales relativas a los tubos OCTG API y los *linepipe* «proyecto» sin soldadura en distintas zonas geográficas. Se trata pues de un acuerdo según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, cuya existencia justifican varios documentos, además de las declaraciones de Vallourec y Dalmine (véase el considerando 69): en el documento «Paper for presidents» de 23 de septiembre de 1993, citado en el considerando 84, se habla de «the current agreements» («los acuerdos en curso») y «our agreements» («nuestros acuerdos»). En el documento «acta de la reunión con JF en Bruselas», los «acuerdos» se mencionan como sinónimo del «Club» o también del «sistema actual». En el documento «sharing key», está claramente escrito: «the following sharing key was agreed» ... «% 50 increase of price was agreed» ... «above agreement is valid through end of march 94» ⁽³²⁾ (página 7320).

II. EVALUACIÓN JURÍDICA

A. Generalidades

- (98) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado establece que serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en fijar directa o indirectamente los precios de venta u otras condiciones de transacción, limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones y repartirse los mercados.

B. El Club Europa-Japón

1. Naturaleza de la infracción

- (99) La Comisión considera que para que una restricción constituya un acuerdo según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 CE, no es necesario que el acuerdo esté destinado a ser jurídicamente vinculante para las partes. Existe acuerdo si las partes alcanzan un pacto de voluntades sobre un plan que limite o tenga por objeto limitar su libertad comercial, determinando las líneas de su acción mutua o de su abstención en el mercado. No es necesario que existan sanciones contractuales ni procedimientos de ejecución. Tampoco es necesario que el acuerdo se haga por escrito ⁽³¹⁾.

2. Objeto y efecto del acuerdo

- (101) En las declaraciones de los distintos productores, el contenido del acuerdo se presenta del modo siguiente:
- las relaciones entre los productores se rigen por normas básicas (fundamentals) que prohíben a éstos vender en los mercados nacionales de los competidores que forman parte del acuerdo;
 - [...].
 - [...].
 - [...].

- (102) Así pues, el objeto de este acuerdo era restringir la competencia en el mercado común al prever el respeto de los mercados nacionales de los distintos productores (es decir, los mercados alemán, francés, italiano, británico y japonés) en la medida en que la oferta de tubos sin soldadura en los Estados miembros donde estaba establecido un productor nacional se veía limitada por la abstención de los otros productores partes en el acuerdo de suministrar tubos en estos mercados.

- (103) Los dos aspectos del acuerdo «Europa-Japón» [...] entrarían también en el ámbito del artículo 81 del Tratado si se estableciera que estas prácticas han permitido a los productores limitar la oferta dentro del mercado común o fijar los precios directa o indirectamente. En este caso

⁽³¹⁾ Decisión de la Comisión de 23 de abril de 1986 relativa al Asunto IV/31149-Polypropylène (DO L 230 de 18.8.1986, p. 1, considerando 81). Sentencias del Tribunal de 24 de octubre de 1991 en el Asunto Rhône-Poulenc SA contra Comisión (Recopilación 1991, p. 1037), apartado 120 y de 20 de abril de 1999 en los Asuntos acumulados T-305/94, etc.: Limburgse Vinyl Maatschappij Nv y otros contra Comisión (aún no publicado, apartado 715).

⁽³²⁾ «se adoptó la siguiente clave de reparto»... «se acordó un aumento del precio de un 50 %» ... «el acuerdo anterior seguirá vigente hasta finales de marzo de 1994».

concreto, la Comisión no está en condiciones de aportar pruebas de tal efecto restrictivo en el mercado común. La Comisión tampoco puede demostrar un efecto restrictivo de este acuerdo en el territorio cubierto por el Acuerdo EEE fuera de la Unión Europea. Por tanto, el acuerdo «Europa-Japón» sólo es objeto de la presente decisión en tanto que prevé el respeto de los mercados nacionales («fundamentals») y afecta a Estados miembros.

- (104) Tal como estableció el Tribunal en el Asunto ACF Chemiefarma, «el reparto de los mercados nacionales tiene por objeto restringir la competencia y el comercio en el mercado común»⁽³³⁾. Hace constar que «a efectos de la aplicación del apartado 1 del artículo 85, la consideración de los efectos concretos de un acuerdo es superflua en cuanto éste tiene por objeto restringir, impedir o falsear el juego de la competencia»⁽³⁴⁾. El cuadro que figura en el considerando 68 pone de manifiesto que se respetaban los mercados nacionales.

3. Afectación del comercio entre Estados miembros

- (105) Un acuerdo relativo al respeto de los mercados nacionales afecta al comercio entre los Estados miembros en la medida en que se refiere a las ventas de un productor del mercado común con destino a otro Estado miembro e incluso a las ventas en el mercado común procedentes de un país tercero⁽³⁵⁾.
- (106) En efecto, los productores, al concertarse, pudieron modificar las cantidades de tubos que cada uno de ellos, a falta de concertación, habría vendido en los mercados de los Estados miembros⁽³⁶⁾. La afectación del comercio intracomunitario es considerable puesto que los suministros de productos objeto del acuerdo por las empresas destinatarias de la presente decisión en los cuatro mercados «nacionales» en cuestión representan cerca del 15 % del consumo comunitario de OCTG y *linepipe* sin soldadura.

⁽³³⁾ Sentencia de 15 de julio de 1970 en el Asunto 41/69 (Recopilación 1970, p. 661), apartado 128.

⁽³⁴⁾ Sentencia del Tribunal de 30 de enero de 1985 en el Asunto 123/83: BNIC contra Guy Clair (Recopilación 1981, p. 391), apartado 22..

⁽³⁵⁾ Sentencia del Tribunal de 15 de junio de 1976 en el Asunto 51-75 Emi Records Limited c. CBS Limited United Kingdom (Recopilación 1976, página 0811), apartado 28. Decisiones de la Comisión de 29 de noviembre de 1974, IV/27.095 — Acuerdo franco japonés relativo a los rodamientos de bolas (DO L 343 de 21.12.1974, p. 19), del 8 de enero de 1975 (IV/27.039 — Conservas de setas), (DO L 29 de 3.2.1975, p. 26) y del 15 de julio de 1975, (IV/27.000 — Normas IFTRA para los productores de aluminio bruto) (DO L 228 de 29.8.1995, p. 3).

⁽³⁶⁾ Decisión 73/109/CEE de la Comisión, de 2 de enero de 1973, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (IV/26.918 — Industria europea del azúcar) DO L 140 de 26.5.1973, p. 17).

4. Participación de las empresas

- (107) Los productores europeos y japoneses reconocieron la existencia de reuniones entre ellos y admitieron haber participado. En sus respuestas a las distintas peticiones de información que les fueron dirigidas, las empresas proporcionaron a la Comisión las fechas de algunas de estas reuniones celebradas entre 1992 y 1994, pero reconocen que la creación del «club» data de finales de los años setenta (la declaración de Vallourec remonta el principio de la concertación a 1977). En sus respuestas al pliego de cargos, los productores latinoamericanos proporcionaron a la Comisión cifras relativas a suministros suyos en Europa, lo que, junto con la reserva expresa relativa a su respeto del mercado europeo, condujo a la Comisión a retirar las objeciones en su contra.

5. Duración de la infracción

- (108) Según las declaraciones de Vallourec, las reuniones del club Europa-Japón comenzaron en 1977 (página 6257) y continuaron hasta 1995 (página 6257). No obstante, habida cuenta de los acuerdos de autolimitación celebrados entre la Comisión y el Gobierno japonés, según se ha descrito en el considerando 27, la Comisión sólo considera que existió infracción a partir de 1990.

6. Conclusión sobre la aplicabilidad del apartado 1 del artículo 81 del Tratado

- (109) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión considera que todas las empresas destinatarias de la presente decisión han infringido el apartado 1 del artículo 81 del Tratado al ponerse de acuerdo sobre el respeto de sus mercados nacionales.

C. Los contratos celebrados entre BS, Vallourec, Dalmine y MRW

1. Naturaleza de la infracción

- (110) Incluso si se trata de tres contratos separados celebrados en fechas diferentes, fueron fruto de un acuerdo celebrado originalmente entre Vallourec y BS (véase el considerando 78). Vallourec los prorrogó de acuerdo con BS, Dalmine y MRW en el marco de la reestructuración de la industria europea (véase el considerando 91).

2. Objeto y efecto de los contratos

- (111) El objeto de estos contratos era el aprovisionamiento de tubos lisos del «líder» del mercado de OCTG en el Mar

del Norte, y su finalidad era mantener un productor nacional en el Reino Unido con el fin de obtener el respeto de los «fundamentals» en el marco del Club Europa-Japón. Estos contratos tuvieron como objeto y efecto principal el reparto entre MRW, Vallourec y Dalmine de todas las necesidades de su competidor BS (Vallourec a partir de 1994). Hacían depender los precios de compra de los tubos lisos de los precios de los tubos roscados por BS. También implicaban una restricción a la libertad de suministro de BS (Vallourec a partir de febrero de 1994) y obligaban a este último a comunicar a sus competidores los precios de venta aplicados así como las cantidades vendidas. Por otra parte, MRW, Vallourec (hasta febrero de 1994) y Dalmine se comprometían a suministrar a un competidor (BS, y posteriormente Vallourec a partir de marzo de 1994) cantidades desconocidas de antemano.

- (112) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado menciona expresamente que serán incompatibles con el mercado común los acuerdos que tengan por objeto o efecto repartirse los mercados. Los contratos que tienen por objeto y dan lugar a una división de los suministros al principal productor de tubos roscados en un mercado que representa casi la mitad del consumo de OCTG de la Comunidad (véase el considerando 50), implican una considerable restricción de la competencia dentro del mercado común.

3. *Afectación del comercio entre Estados miembros*

- (113) El comercio intracomunitario se ve afectado, puesto que el contrato se refiere a suministros en el Reino Unido procedentes de Francia, Alemania e Italia. Esta afectación es considerable puesto que los suministros al Reino Unido de productos objeto del acuerdo representan cerca del 20 % del consumo comunitario de OCTG sin soldadura.

4. *Participantes*

- (114) Los participantes en este acuerdo fueron Vallourec, MRW, Dalmine y BS (este último sólo hasta febrero de 1994).

5. *Duración de la infracción*

- (115) Para BS la infracción duró entre julio de 1991 (fecha de la firma del contrato con Vallourec) y febrero de 1994 (fecha de la compra por Vallourec de las instalaciones de BS). Para MRW, la infracción duró entre agosto de 1993 (fecha de la firma del contrato con BS) y al menos hasta el 24 de abril de 1997 (véase el considerando 92). Para Vallourec, la infracción duró desde julio de 1991 hasta marzo de 1999. Para Dalmine duró desde diciembre de 1991 (fecha de la firma del contrato con BS) hasta marzo de 1999 (véase el considerando 92).

6. *Conclusión sobre la aplicabilidad del apartado 1 del artículo 81 del Tratado*

- (116) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión considera que MRW, BS, Dalmine y Vallourec han infringido el apartado 1 del artículo 81 del Tratado al celebrar contratos que han dado lugar a un reparto de los suministros de tubos lisos a BS (Vallourec a partir de 1994).

D. *Inaplicabilidad del apartado 3 del artículo 81 del Tratado*

- (117) Al no haberse notificado ninguno de los acuerdos objeto de la presente decisión, ni reunir las condiciones establecidas en el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17, no es aplicable el apartado 3 del artículo 81 del Tratado.

E. *Argumentos de las partes*

1. *Relativos al procedimiento*

a) *Las decisiones de verificación de noviembre de 1994*

- (118) Las empresas japonesas, así como Dalmine y MRW, impugnan la legalidad de las decisiones en virtud de las cuales la Comisión realizó verificaciones en diciembre de 1994 y, por consiguiente, también la posibilidad de que la Comisión utilice los documentos obtenidos con ocasión de dichas verificaciones. Según estas empresas, el sistema establecido por el artículo 56 del acuerdo EEE excluye la posibilidad de una coincidencia de competencias entre el ESA y la Comisión («one stop shop» o «ventanilla única»). Si la Comisión sospechaba una infracción al artículo 81 del Tratado, ella habría sido la única competente y no habría dado curso a la demanda del ESA.

- (119) Para la Comisión, este argumento debe rechazarse, porque las decisiones por ella adoptadas en noviembre de 1994 sobre la existencia de acuerdos o prácticas concertadas, basándose en la información que poseía, tenían por objetivo comprobar si las prácticas podían:

- afectar al comercio entre Estados miembros de la Comunidad (infracción del artículo 81 del Tratado),
- o afectar al comercio entre las Partes contratantes del Acuerdo EEE (infracción del artículo 53 del Acuerdo).

Además, la demanda del ESA sólo afectaba a una parte del EEE (Noruega), mientras que las verificaciones de la Comisión tenían una dimensión mucho mayor, tal como se desprende claramente del texto de las decisiones de

verificación. Contrariamente a los argumentos de las empresas, la Comisión era por tanto competente para realizar la verificación a petición del ESA y de realizar sus propias verificaciones para establecer la posible existencia de otras infracciones.

- (120) El doble fundamento jurídico utilizado en las decisiones de verificación — Tratado CE (en particular el artículo 85) y el Acuerdo EEE (en particular el artículo 53) — era por tanto legal, puesto que en la fase de investigación, la Comisión no podía determinar si los hechos constituirían infracciones al artículo 81 del Tratado únicamente o también al artículo 53 del Acuerdo EEE. Tras la verificación de los hechos y la transferencia del caso por el ESA, la Comisión era asimismo la única responsable de la continuación del procedimiento en el marco del Acuerdo EEE.

b) Utilización por la Comisión del documento «*sharing key*»

- (121) Todas las empresas, excepto MRW y BS que no se han pronunciado sobre este punto, impugnan el hecho de que la Comisión pueda utilizar el documento «*sharing key*», puesto que no se precisa ni su fuente, ni su autor, ni su fecha, ni el momento de su creación. Ahora bien, la Comisión tiene derecho a no dar a conocer sus fuentes de información cuando existe una demanda en este sentido. Puede utilizar un documento de este tipo cuando varios elementos hacen probable su autenticidad:

— el documento establecido por Vallourec el 27 de enero de 1994 (página 4822-4823) constata la existencia «de acuerdos» o de un «sistema actual» o de un «Club» y las cifras en él citadas [...] coinciden con las que han sido objeto de un acuerdo según el documento «*sharing key*»,

— algunos puntos del acuerdo descrito en el documento «*sharing key*» [...] se trataban específicamente en las propuestas de los productores europeos para la reunión de noviembre,

— la lista de reuniones del club conocida por la Comisión (véase el considerando 60) pone de manifiesto que la reunión siguiente a la de noviembre de 1993 en Tokio se celebró en marzo de 1994 en Cannes. El documento «*sharing key*» menciona la celebración de la siguiente reunión de presidentes en marzo de 1994.

- (122) En cualquier caso, la Comisión no ha utilizado este documento como prueba única, sino como prueba suplementaria que formaba parte del conjunto de pruebas.

c) El acceso al expediente

- (123) MRW mantiene que no ha tenido acceso a los documentos internos del ESA que éste transmitió a la Comisión en diciembre de 1995.

- (124) La Comisión considera que se trata de documentos de trabajo de una autoridad pública, transmitidos en aplicación del apartado 3 del artículo 10 del Protocolo n° 23 del Acuerdo EEE. Por tanto, deben tratarse como documentos internos y no pueden hacerse accesibles con arreglo a la Comunicación de la Comisión relativa al acceso al expediente ⁽³⁷⁾.

- (125) Dalmine alega que se habían ocultado varios pasajes de las versiones no confidenciales (y por tanto accesibles) de algunos documentos del expediente, sin que se haya proporcionado un resumen de su contenido. Esta práctica no se ajustaría a la anteriormente citada Comunicación de la Comisión relativa al acceso al expediente.

- (126) La Comisión está obligada a garantizar la protección del interés legítimo de las empresas de que sus secretos comerciales u otras informaciones confidenciales no sean conocidos por terceros. La Comisión considera aceptable la práctica consistente en ocultar los pasajes confidenciales, manteniendo al mismo tiempo la comprensión general de los documentos.

d) El plazo de respuesta al pliego de cargos

- (127) MRW y Dalmine afirman que el plazo asignado por la Comisión para la respuesta al pliego de cargos no era suficiente, dado el gran número de documentos y las diferentes lenguas en que estaban redactados.

- (128) La Comisión ha concedido un plazo de dos meses para la respuesta de las empresas, de acuerdo con la práctica que sigue desde 1993 (véase el 23° Informe sobre la política de competencia, apartado 207).

2. Relativos a los hechos

a) Existencia del acuerdo

- (129) En sus respuestas escritas al pliego de cargos y durante la audiencia, Vallourec y Dalmine reconocieron explícita-

⁽³⁷⁾ DO C 23 de 23.1.1997, p. 3 (puntos I.A.3 y II.A.2).

mente la existencia del acuerdo Europa-Japón descrito por la Comisión para los OCTG estándar y los *linpipe* proyecto. BS, si bien declaró no impugnar los hechos, puso en duda la existencia del acuerdo. «British Steel submits that if there was an agreement as alleged, it should be assessed in its economic context ... The reasons why such an agreement would not have restricted competition within the Community to an appreciable extent, suggest that there would not have been any commercial rationale for such an agreement — which calls into question whether in fact there was an agreement of the kind alleged in the SO» ⁽³⁸⁾ MRW no se pronunció sobre los hechos descritos por la Comisión.

(130) KSC mantiene que no está en condiciones de demostrar que los hechos descritos por la Comisión en el pliego de cargos son incorrectos. Esta empresa, así como NSC, NKK y SMI impugnan la suficiencia de las pruebas para establecer su participación en un acuerdo de protección de los mercados nacionales. NKK, si bien reconoce que en las reuniones los productores europeos le habían pedido que respetara sus mercados nacionales, mantiene que mantuvo su estrategia comercial basada en sus propias decisiones sin sentirse comprometida por estas peticiones. SMI afirma que los mercados nacionales eran objeto de discusiones precisamente para excluirlos de un reparto del mercado mundial.

(131) Para la Comisión, tal como ha recordado en la audiencia sin obtener respuesta por parte de las empresas, los documentos citados en los considerandos 62 a 67 y 100, constituyen una serie de pruebas serias, concretas y coherentes que bastan para probar la existencia y el contenido del acuerdo. En primer lugar, la declaración de [...] de Vallourec [...] es suficientemente clara y precisa y se ve corroborada por los demás documentos. En segundo lugar, las empresas japonesas reconocieron no poder proporcionar datos concretos respecto de las reuniones del club Europa-Japón:

«NSC cannot exclude the possibility that some of its former employees who were responsible for the seamless tube business participated in such meetings prior to July 1995» (página 13548). «NSC cannot confirm whether its former employees attended meetings bet-

⁽³⁸⁾ «British Steel afirma que, de existir un acuerdo según se alega, debería evaluarse en su contexto económico ... Las razones por las que tal acuerdo no habría restringido la competencia en la Comunidad de forma apreciable sugieren la no existencia de razones comerciales para tal acuerdo —lo que pone en entredicho el hecho de si en realidad existió un acuerdo del tipo alegado en el pliego de cargos» Punto 1.6 de su respuesta al pliego de cargos.

ween European and Japanese producers and, if so, in what capacity they attended» (página 14159) ⁽³⁹⁾.

«SMI felt it important to stress that it relied on recollections of SMI employees since, without having documents and records, it could not be absolutely certain as to the accuracy of the employees 'accounts» (página 14430) ⁽⁴⁰⁾.

«To the best of Mr. [...] (NKK) knowledge, there is no information other than that... contained in our reply dated 07 November 1997» (página 14493) ⁽⁴¹⁾.

«The fact that KSC only has hearsay information concerning these meetings means that the information it can provide to the Commission is necessarily vague» (página 14616) ⁽⁴²⁾.

(132) Las empresas japonesas mantienen que entre 1977 y 1995 suministraron cantidades importantes de OCTG y *linpipe* al mercado británico del Mar del Norte. El hecho de que no suministraran en Alemania, Francia e Italia se debería a razones económicas objetivas que no suponen la existencia de un acuerdo de respeto de los mercados nacionales. En efecto, según estas empresas, el mercado británico tiene características especiales con relación a los otros tres mercados:

— el Mar del Norte constituye una zona extraterritorial que no forma parte del territorio aduanero de la Comunidad. Por tanto, las importaciones en esta región no se ven afectadas por los derechos de aduana y no pueden ser objeto de procedimientos antidumping;

— el mercado del Mar del Norte es muy atractivo tanto en términos cuantitativos (es el más importante de la Comunidad) como en términos de precio (los tubos utilizados son roscados «premium», más costosos). Por tanto, la absorción de los costes de transporte desde Japón es económicamente viable.

(133) En cambio, según las empresas japonesas (y BS), existían importantes obstáculos a las ventas de las empresas japonesas en los otros mercados de la Comunidad:

⁽³⁹⁾ «NSC no puede excluir la posibilidad de que algunos de sus antiguos empleados responsables del sector de tubos sin soldadura participaran en dichas reuniones antes de julio de 1995» (página 13548). «NSC no puede confirmar si sus antiguos empleados asistieron a reuniones entre productores europeos y japoneses y, en caso afirmativo, en calidad de qué».

⁽⁴⁰⁾ «SMI considera importante subrayar que se ha basado en los recuerdos de sus empleados, puesto que, sin tener documentos ni archivos, no puede tener una certeza absoluta en cuanto a la precisión del relato de los empleados»

⁽⁴¹⁾ «Por lo que sabe el Sr. [...] (NKK), no existe más información que la... contenida en nuestra respuesta de 7 de noviembre de 1997».

⁽⁴²⁾ «El hecho de que KSC sólo posea información de oídas respecto a estas reuniones significa que la información que puede proporcionar a la Comisión es necesariamente vaga».

- la política comercial de la Comisión (véase el considerando 27),
 - los derechos de aduana eran del 9 % del precio de los tubos,
 - las cantidades de tubos consumidas eran muy reducidas y el tamaño medio de los contratos se suponía muy pequeño,
 - los costes de transporte: según estimaciones de las empresas japonesas, representan más de un 20 % del precio FOB de los tubos roscados estándar,
 - las normas y requisitos nacionales de homologación,
 - los plazos de entrega desde Japón: entre cuatro y seis semanas,
 - la muy fuerte posición de los productores europeos en sus mercados nacionales,
 - la amenaza de procedimientos antidumping,
 - la preferencia nacional por parte de los productores de petróleo y las empresas de distribución de gas, que eran empresas públicas,
 - las normas relativas a los contratos públicos, que no concedían derechos a las empresas no comunitarias.
- (134) La Comisión considera que se ha probado suficientemente la existencia de un acuerdo que, entre otras cosas, preveía el respeto de los mercados nacionales. El hecho de que las empresas japonesas no hayan exportado al mercado común se explica por este acuerdo. Además, tras examinar los factores económicos comunicados por las empresas, la Comisión concluye que no excluyen la existencia del acuerdo tal y como se descrito en los considerandos 61 a 77, por las razones siguientes:
- (135) En primer lugar, los «fundamentals» sólo constituían un aspecto de un acuerdo más amplio que regulaba el conjunto de las relaciones comerciales (a excepción de los mercados de Estados Unidos y Canadá) de los productores europeos y japoneses. Como todos los acuerdos, se basaba en un equilibrio de los intereses de cada parte, que pueden ser divergentes. En este sentido, aunque según las empresas japonesas los mercados europeos continentales no les interesaban, es probable que el contenido del acuerdo habría sido diferente o que su propia existencia se habría puesto en entredicho si no se hubiera incluido el respeto de los mercados nacionales europeos.
- (136) En segundo lugar, las supuestas barreras a la entrada no excluían la posibilidad de que los japoneses vendiesen en los mercados nacionales de los productores europeos. Por el contrario, de varios documentos se desprende que
- las empresas europeas consideraban las ventas de las empresas japonesas, bien de productos terminados o de tubos lisos para roscarse localmente (páginas 15611 y 15623), una amenaza real. Eso demuestra claramente que es la existencia del acuerdo de respeto de los mercados nacionales lo que impidió a los productores japoneses exportar a los mercados europeos.
- (137) Por otra parte, los argumentos económicos alegados por las empresas no son admisibles, por las razones siguientes:
- las medidas comerciales adoptadas por la Comisión para hacer frente a la crisis siderúrgica, y más concretamente el acuerdo con las autoridades japonesas, tenían por objeto evitar perturbaciones del mercado. Si estas medidas pudieron incitar a las empresas japonesas a no comprometerse a exportar a Europa hasta 1990, no justifican el mantenimiento de esta política después de ese año,
 - visto el exceso de capacidad estructural del sector (véase el considerando 45) y los elevados costes fijos, toda venta a un precio superior al coste variable contribuye a cubrir los costes fijos y a reducir por lo tanto los costes del conjunto de la producción. Por tanto, incluso los mercados donde el consumo de los productos en cuestión no era muy importante presentan un interés evidente para todos los productores,
 - las empresas japonesas exportan, por barco y a todo el mundo, más del 95 % de su producción de tubos para petróleo. En las declaraciones realizadas por estas empresas durante la audiencia, los precios de transporte hacia Europa se presentaron aisladamente, es decir, considerando que los barcos sólo transportaban un pequeño tonelaje de tubos y que su único destino era Europa. Ahora bien, esto no tiene en cuenta la posibilidad de agrupar cargamentos, lo que reduciría el coste. Además, en el transporte por barco la distancia no es un factor determinante del precio. Por otra parte, los precios mencionados no eran costes reales, sino estimaciones, al no haberse realizado comparación alguna entre los costes reales de transporte a cargo de las empresas y los costes reales de producción, lo que habría permitido comprobar si las ventas no cubrían los costes,
 - por lo que se refiere a la supuesta diferencia de las normas y requisitos nacionales de homologación, conviene indicar que la norma API es una norma mundial y que los posibles requisitos de homologación por parte de los consumidores se aplican en todo el mundo,
 - los plazos de entrega de OCTG API y *linepipe* proyecto desde Japón son los mismos que para los tubos roscados *premium*, para los cuales estas empresas no consideraron que constituían un obstáculo,

- la muy fuerte posición de los productores europeos en sus mercados nacionales, más que un obstáculo para las exportaciones de las empresas japonesas en Europa, constituye, según la Comisión, la comprobación de que se respetaban los «fundamentals»,
- la Comisión no puede admitir el argumento de que la amenaza con procedimientos antidumping impide las exportaciones japonesas a Europa. No se inició ningún procedimiento antidumping contra las importaciones japonesas de productos siderúrgicos, y algunos de los que se iniciaron contra otros países (que, por otra parte, se referían a los tubos sin soldadura en general) no prosperaron. Por otra parte, las empresas japonesas (y europeas) se vieron sometidas a procedimientos antidumping en Estados Unidos respecto de varios productos siderúrgicos, lo que no provocó su retirada del mercado americano,
- en cuanto a la supuesta preferencia nacional de los productores de petróleo y de las empresas de distribución de gas, las empresas japonesas no proporcionaron ejemplos de ofertas por su parte que no hubieran sido aceptadas. A falta de ofertas, es imposible celebrar contratos,
- por lo que se refiere a las normas relativas a los contratos públicos, no excluían la posibilidad de que las empresas japonesas celebrasen contratos.
- (138) La Comisión reconoce algunas desventajas de los productores japoneses por lo que se refiere a sus ventas en Europa, resultantes de su alejamiento y de los derechos de aduana. No obstante, estas desventajas no explican su ausencia del mercado europeo durante un período tan largo.
- b) Duración del acuerdo
- (139) Las empresas japonesas alegan que la declaración de Vallourec indica que los contactos comenzaron después de 1977, pero sin precisar exactamente cuándo. Dalmine mantiene que aunque los contactos pudieron comenzar en 1977, nada indica que dieran lugar a un acuerdo como el descrito por la Comisión, y que éste habría podido producirse más tarde. Según estas empresas, la Comisión no puede basarse simplemente en la declaración de Vallourec para fijar el principio del acuerdo en 1977. SMI, por su parte, no se opondría a que la Comisión considerara que las reuniones comenzaron a mediados de los años ochenta.
- (140) La Comisión se basa en la declaración de Vallourec a este respecto y considera que ninguna empresa ha proporcionado elementos concretos susceptibles de ponerla en entredicho.
- (141) Por lo que se refiere al final del acuerdo, KSC, SMI, NKK y Dalmine mantienen que no participaron en ninguna reunión del club Europa-Japón después de 1994.
- (142) La Comisión considera que no es necesario celebrar una reunión para participar en un acuerdo existente desde hace tanto tiempo. La declaración de Vallourec de 17 de septiembre de 1996 indica que los contactos con las empresas japonesas habían terminado poco más de un año antes. Además, hay que tener en cuenta que las verificaciones tuvieron lugar en diciembre de 1994. Por estas razones, la Comisión concluye en el considerando 108 que el acuerdo duró entre 1977 y 1995 (salvo para BS).
3. *Relativos a la evaluación jurídica*
- a) El Club Europa-Japón
- (143) Las empresas japonesas, así como BS, mantienen que si hubiera existido un acuerdo relativo al respeto de los mercados nacionales, no habría tenido efectos en la competencia dentro del mercado común, porque las ventas de las empresas japonesas se enfrentaban a los obstáculos descritos en el considerando 133. British Steel, por su parte alega que no vendió en los mercados nacionales de otros productores porque desde la construcción de su laminador de tubos, optó por concentrarse en su mercado nacional, y por lo tanto un acuerdo dirigido a su abstención no habría tenido efectos en la competencia.
- (144) Sin embargo, cuando se establece que un acuerdo tiene por objeto restringir la competencia según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, la consideración de sus efectos concretos en el mercado es superflua (véase el considerando 104), ya que esta cuestión sólo es pertinente respecto de la determinación del importe de las posibles multas ⁽⁴³⁾.
- (145) Las empresas japonesas alegan también que sus ventas se realizan directamente a los usuarios finales (empresas petrolíferas) y que por lo tanto los productos no son objeto de ventas posteriores. Por lo tanto, el acuerdo no afectaría al comercio intracomunitario según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado. Ahora bien, la Comisión considera que esta tesis hace abstracción de que, además de las cuatro empresas japonesas, cuatro empresas europeas participaron en el

⁽⁴³⁾ Sentencia de 10 de marzo de 1992 en el Asunto T-14/89: Montedipe contra Comisión (Recopilación 1992, página II-1155), apartado 264.

acuerdo, uno de cuyos apartados era el respeto de los mercados nacionales. Para la Comisión, tal acuerdo puede ejercer una influencia en el comercio entre los Estados miembros en sentido contrario a la realización de los objetivos de un mercado único entre los Estados miembros. Por las razones expuestas más arriba (véase el considerando 106), el comercio intracomunitario es susceptible de verse afectado considerablemente por este acuerdo.

b) Los contratos celebrados entre BS, Vallourec, Dalmine y MRW

- (146) En primer lugar, las cuatro partes niegan que los tres contratos deriven de un acuerdo entre ellas: se habían negociado y celebrado individual y separadamente.
- (147) En cambio, la Comisión considera que, tal como resulta de los considerandos 78 a 81, existe un acuerdo entre BS y Vallourec (por iniciativa de Vallourec en el marco de la renovación del contrato de licencia VAM) para que BS se abastezca de tubos lisos con MRW, Dalmine y Vallourec, con el fin de preservar el carácter «nacional» del mercado británico frente a las empresas japonesas. Posteriormente, en 1993, las cuatro empresas llegaron a un consenso para mantener estos contratos (véase el considerando 91) en el marco de la reestructuración de la industria europea, que también alegaron ante los productores japoneses. Por estas razones, la Comisión considera que estos contratos son contrarios al apartado 1 del artículo 81 del Tratado.
- (148) En segundo lugar, las cuatro partes mantienen que estos contratos se justificaban desde el punto de vista comercial y que su contenido no es contrario al apartado 1 del artículo 81 del Tratado.
- (149) Por una parte, BS alega que, por razones económicas propias decidió en 1990 abandonar la producción de tubos sin soldadura laminados en caliente (Clydesdale), lo que se concretó en abril de 1991. Sus instalaciones de acabado de Airdree («Imperial») se mantuvieron a corto plazo y exigían suministros seguros de tubos lisos. Los porcentajes asignados a cada uno de los tres socios se explicarían en la medida en que, vista la naturaleza volátil de la demanda en el Reino Unido, habría sido muy arriesgado para BS comprometerse a comprar cantidades fijas durante cinco años o comprometerse con un único proveedor. Como esta empresa dependía de una licencia de Vallourec para su producción de OCTG, Vallourec disponía de un gran poder de negociación para convertirse en el principal proveedor ([...] %). Con el fin de reducir sus existencias y sus gastos de almacenamiento, se habría escogido a Dalmine y MRW puesto que estas empresas podían suministrar el producto en una semana, mientras que los suministros japoneses habrían tardado varias semanas. Además, BS mantiene que la fórmula elegida para el cálculo del precio de los tubos lisos dejaría un margen a cada proveedor sin restringir la competencia. Por último, para la aplicación de esta fórmula, BS sólo revelaría los precios medios del trimestre anterior.
- (150) Según Dalmine, su contrato con BS le permitía acceder al mercado más importante de Europa [...]. Por otra parte, Dalmine considera que no se comprometió a proporcionar cantidades de tubos lisos desconocidas de antemano, puesto que las cantidades se determinaban cada mes. Dalmine mantiene que su papel en la celebración del contrato habría sido a lo sumo secundario.
- (151) MRW, por su parte, mantiene que su contrato con BS le permitió mejorar la utilización de su capacidad de producción a raíz del hundimiento del mercado de la antigua URSS y después de haber perdido un juicio con Vallourec respecto al derecho de MRW a utilizar su propia junta premium.
- (152) La Comisión considera que el objetivo de estos contratos era mantener a BS como productor en el Reino Unido en el marco de los «fundamentals» (véase el considerando 147). En efecto, dado el exceso de capacidad estructural del sector de los tubos sin soldadura en aquel momento [el Reglamento (CEE) n° 3296/92 de la Comisión por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura originarios de Hungría, Polonia, Checoslovaquia y la República de Croacia, hacía referencia a un índice de utilización de las capacidades muy por debajo del 75 %, «nivel que se considera el punto de inflexión en la rentabilidad»⁽⁴⁴⁾], por lo que BS no podía temer una falta de tubos lisos ni suministros a precios poco económicos. Del expediente (páginas 15611 y 15612) también se desprende que, con estos contratos, el mercado británico mantenía los precios elevados [«Certains clients UK voudront profiter d'opportunité de tubes lisses à prix plus bas que ceux offerts par les Européens à BSC et chercheront à imposer à BSC des tubes lisses d'origine sud-américaine, ce que BSC aura du mal à refuser»⁽⁴⁵⁾]. Además, para evitar una «competencia feroz», BS había mencionado incluso la posibilidad de comprar de tubos lisos a productores distintos de Vallourec, MRW y Dalmine (páginas 15586-15587). Por último, los productores establecidos fuera de Europa también habrían podido suministrar tubos lisos en el plazo mínimo de cinco o seis semanas previsto en los contratos mencionados⁽⁴⁶⁾. Por otra parte, estos contra-

⁽⁴⁴⁾ DO L 328 de 14.11.1992, considerando 38.

⁽⁴⁵⁾ «Algunos clientes de UK querrán aprovechar la oportunidad de tubos lisos a precios más bajos que los ofrecidos por los europeos a BSC y pretenderán imponer a BSC tubos lisos de origen latinoamericano, lo que BSC tendrá dificultades para rechazar».

⁽⁴⁶⁾ Según la cláusula 4 existen tres plazos: por ejemplo, para las entregas de marzo, BS especifica a) las cantidades el 15 de diciembre, b) los diámetros exteriores el 15 de enero y c) todos los demás parámetros del pedido, el 25 de enero (si es para entregar la primera mitad de marzo) o el 10 de febrero (si es para entregar la segunda mitad de marzo).

tos preveían como única sanción para la falta de entrega incluir el tonelaje no suministrado en el cálculo del tonelaje anual a que tenía derecho el proveedor, lo que sólo tendría por efecto reducir de hecho el porcentaje de suministros previsto en los contratos. Se deduce que el plazo no tenía tanta importancia como BS decía concederle.

(153) En cualquier caso, los contratos contenían cláusulas restrictivas de la competencia:

— al definir las cantidades que debían suministrarse a BS en términos de porcentaje en vez de en cantidades fijas, Vallourec, MRW y Dalmine se comprometían en favor de un competidor a suministrar cantidades desconocidas de antemano. De esta forma, renunciaron parcialmente, en favor de un competidor, a beneficiarse, en el mercado de tubos roscados, del posible aumento del consumo, puesto que la posibilidad de BS (posteriormente Vallourec) de solicitar a MRW, Dalmine y Vallourec cantidades de tubos lisos sin límite la ponía en condiciones de satisfacer este eventual aumento de la demanda. Vallourec, MRW y Dalmine no se habrían comprometido a suministrar cantidades desconocidas de antemano sin tener la certeza de que BS no se aprovecharía para aumentar su cuota de mercado de tubos roscados en su detrimento. Para evitar esto, en virtud de la cláusula 9 c), los proveedores podían rescindir los contratos demostrando que su aplicación había provocado efectivamente pérdidas en sus cuentas de resultados. De esta forma, la definición de las cantidades en términos de porcentaje disuadía la competencia sobre las cantidades entre MRW, Vallourec y Dalmine para los suministros a BS,

— como consecuencia de la fórmula adoptada para el cálculo de los precios, que hacía depender los precios de los tubos lisos de los precios de los tubos roscados, Vallourec, MRW o Dalmine perdían todo interés por iniciar una competencia sobre los precios de los tubos roscados en el Reino Unido. Una reducción de los precios de los tubos roscados habría implicado una reducción de los precios de los tubos lisos que estas empresas se habían comprometido a suministrar a BS (y posteriormente a Vallourec); las cuatro partes garantizaban así que los precios en el Reino Unido seguían siendo elevados,

— las informaciones que los contratos obligan a BS (y posteriormente Vallourec) a proporcionar a las otras Partes (sobre precios y cantidades) están cubiertas por el secreto comercial. La comunicación de estas informaciones servía para mantener bajo control las condiciones del mercado británico.

(154) Vallourec mantiene que prorrogó los contratos por las mismas razones que habían conducido a BS a su celebración.

(155) Por el contrario, la Comisión considera que, tal como se desprende del expediente (véase el considerando 91), la prórroga realizada por Vallourec había sido objeto de un acuerdo entre las cuatro partes en el marco de la reestructuración de la industria europea con el fin de mantener una producción «nacional» en el Reino Unido.

F. Sanciones

1. Observaciones de carácter general

(156) Según el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión puede, mediante una decisión, imponer a las empresas multas de entre 1 000 EUR y un millón EUR, pudiendo elevarse este último importe al diez por ciento del volumen de negocios del ejercicio anterior de cada una de las empresas participantes en la infracción, cuando deliberadamente o por negligencia, infrinjan las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

(157) Para determinar el importe de la multa, la Comisión deberá tener en cuenta todos los elementos de hecho pertinentes y, en particular, la gravedad y la duración de la infracción.

(158) En este caso concreto, la Comisión aplicará también su comunicación de 18 de julio de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas ⁽⁴⁷⁾.

2. Gravedad de la infracción

(159) Para determinar la gravedad de la infracción, la Comisión debe tener en cuenta su naturaleza, su impacto concreto en el mercado y el alcance del mercado geográfico en cuestión.

(160) La Comisión constata que, en este caso concreto, los tubos objeto del acuerdo (OCTG API y *linepipe* proyecto sin soldadura) sólo representan una parte de los tubos sin soldadura destinados a la industria petrolífera y del gas. Los OCTG API y los *linepipe* proyecto vendidos por las empresas destinatarias de la presente decisión en Francia, Alemania, Italia y Reino Unido sólo representan cerca del 19 % del consumo comunitario de OCTG y *linepipe* sin soldadura; el resto del consumo son OCTG y *linepipe* sin soldadura no cubiertos por el acuerdo (más del 50 %). Además, debido al progreso tecnológico en la fabricación de tubos sin soldadura en los últimos 25 años, parte de la demanda de OCTG y de *linepipe* sin soldadura podía cubrirse con tubos soldados de diámetro medio, cuyo coste de producción es inferior (véase el considerando 24). Por tanto, el impacto concreto de la infracción en el mercado es limitado.

⁽⁴⁷⁾ DO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

- (161) No obstante, el acuerdo de que trata la presente decisión, al tener por objeto el respeto de los mercados nacionales, constituye, por su propia naturaleza una infracción muy grave del Derecho comunitario, puesto que afecta al buen funcionamiento del mercado interior. Al ser conscientes de la ilicitud de sus actuaciones, los productores acordaron instaurar un sistema secreto e institucionalizado, destinado a restringir la competencia en un sector industrial importante. Además, los cuatro Estados miembros en cuestión representan la mayoría del consumo de OCTG y de *linepipe* sin soldadura en la Comunidad y, por tanto, representan un mercado geográfico amplio.
- (162) Por estas razones, la infracción debe considerarse como muy grave. No obstante, la Comisión tiene en cuenta que las ventas de los productos en cuestión por las empresas destinatarias de la presente Decisión en los cuatro Estados miembros afectados sólo ascienden a unos 73 millones EUR al año.
- (163) En vista de lo anterior, el importe de la multa, que depende de la gravedad de la infracción, queda fijado en 10 millones EUR.
- (164) Por lo que se refiere a los contratos celebrados entre BS, MRW, Dalmine y Vallourec, la Comisión considera que, de hecho, sólo constituían un medio para la aplicación del principio del respeto de los mercados nacionales, y se inscribían en el marco del club Europa-Japón. Por esta razón, la Comisión no tiene la intención de imponer una multa suplementaria.
- (165) Todas las empresas contempladas por la presente decisión son de gran dimensión. No procede pues realizar una distinción entre los importes establecidos.
3. *Duración de la infracción*
- (166) Tal como se ha descrito en el considerando 108, la Comisión considera que sólo existió infracción a partir de 1990. Por tanto, para Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC y SMI, la infracción duró de 1990 a 1995. Para BS, duró de 1990 a 1994. Se trata por lo tanto de una infracción de duración mediana, que justifica un aumento del 10 % anual sobre el importe establecido en función de la gravedad.
- (167) El importe de base de la multa se fija pues en 15 millones EUR para Vallourec, MRW y Dalmine, KSC, NKK, NSC y SMI, y en 14 millones EUR para BS.
4. *Circunstancias atenuantes*
- (168) La Comisión considera que el sector de los tubos de acero se encontraba en una situación de crisis de larga duración, tal como se indica en el considerando 26. Desde 1991 particularmente, la situación del sector se deterioró, lo que, combinado con el flujo creciente de las importaciones, dio lugar a reducciones de capacidades y cierres de fábricas.
- (169) Estos elementos justifican una reducción de los importes de base, en virtud de las circunstancias atenuantes, del 10 %.
5. *Aplicabilidad de la comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos referentes a acuerdos*
- (170) Vallourec fue la única empresa afectada por la presente decisión que proporcionó pruebas sustanciales sobre la existencia y el contenido del acuerdo. Estos elementos permitieron a la Comisión constatar la infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado con menos dificultad. Por otro lado, Vallourec informó a la Comisión de que no impugnaba la materialidad de los hechos sobre los que ésta había fundado su pliego de cargos.
- (171) Esta cooperación justifica una reducción del 40 % del importe de la multa de conformidad con el primer y segundo guiones del punto D.2 de la Comunicación anteriormente citada.
- (172) En su respuesta escrita al pliego de cargos y en la audiencia, Dalmine informó a la Comisión de que no impugnaba la materialidad de los hechos sobre los que ésta había fundado sus acusaciones.
- (173) Por tanto, se le concede una reducción del 20 % de conformidad con el segundo guión del punto D.2 de la Comunicación anteriormente citada.
- (174) Por lo que se refiere a MRW, la Comisión considera su comportamiento ambiguo: aunque MRW no impugnó los hechos ni en su respuesta escrita al pliego de cargos ni en la audiencia, nunca ha expresado claramente posición. Por otra parte, MRW se negó a proporcionar algunas informaciones solicitadas por la Comisión mediante decisión con arreglo al apartado 5 del artículo 11 del Reglamento nº 17. La Comisión considera que en este caso no se justifica una aplicación de la Comunicación. Esto es válido también para BS, que si bien declaró no impugnar los hechos, puso en duda la existencia del acuerdo, tal como ha descrito la Comisión en el pliego de cargos.

(175) Por lo que se refiere a KSC, NKK, NSC y SMI, la Comisión no ha observado ninguna cooperación efectiva que justifique una aplicación de la Comunicación anteriormente citada. Estas empresas impugnaron la existencia del acuerdo durante todo el procedimiento.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation y NKK Corporation han infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, participando de la manera y en la medida indicadas en los motivos de la presente decisión, en un acuerdo que establecía, entre otras cosas, el respeto de sus mercados nacionales respectivos de tubos OCTG roscados estándar y *linepipe* proyecto sin soldadura.

2. La infracción duró desde 1990 hasta 1995 para Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation y NKK Corporation. Para British Steel Limited, duró desde 1990 hasta febrero de 1994.

Artículo 2

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited y Dalmine SpA han infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, celebrando, en el marco de la infracción mencionada en el artículo 1, contratos que dieron lugar a un reparto de los suministros de tubos OCTG lisos a British Steel Limited (Vallourec SA a partir de 1994).

2. Para British Steel Limited, la infracción duró desde el 24 de julio de 1991 hasta febrero de 1994. Para Vallourec SA, la infracción duró desde el 24 de julio de 1991 hasta el 30 de marzo de 1999. Para Dalmine SpA, la infracción duró desde el 4 de diciembre de 1991 hasta el 30 de marzo de 1999. Para Mannesmannröhren-Werke AG, la infracción duró desde el 9 de agosto de 1993 hasta el 24 de abril de 1997.

Artículo 3

Las empresas designadas en los artículos 1 y 2 pondrán fin inmediatamente a las infracciones citadas en dichos artículos, si no lo han hecho ya, y se abstendrán en el futuro de repetir los actos o comportamientos especificados en dichos artículos y de adoptar cualquier medida que tenga un efecto equivalente.

Artículo 4

Las multas siguientes se imponen a las empresas enumeradas en el artículo 1, por razón de la infracción establecida en dicho artículo:

1) Mannesmannröhren-Werke AG	13 500 000 EUR
2) Vallourec SA	8 100 000 EUR
3) British Steel Limited	12 600 000 EUR
4) Dalmine SpA	10 800 000 EUR
5) Sumitomo Metal Industries Limited	13 500 000 EUR
6) Nippon Steel Corporation	13 500 000 EUR
7) Kawasaki Steel Corporation	13 500 000 EUR
8) NKK Corporation	13 500 000 EUR

Artículo 5

Las multas impuestas deberán pagarse en el plazo de tres meses a partir de la notificación de la presente decisión, en la cuenta bancaria siguiente:

Cuenta nº 310-0933000-43
Comisión Europea
Banque Bruxelles-Lambert
Agence européenne
Rond-point Schumann 5
B-1040 Bruselas

Vencido dicho plazo, el importe de la multa devengará automáticamente intereses al tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a sus principales operaciones de refinanciación y ello a partir del primer día laborable del mes en el que se haya adoptado la presente Decisión más un suplemento de 3,50 puntos porcentuales, es decir, de un 6,5 %.

Artículo 6

Los destinatarios de la presente decisión serán:

- 1) Mannesmannröhren-Werke AG; Wiesenstraße 36, D-45473 Mülheim
- 2) Vallourec SA. 130, rue de Sully; BP 415, F-92103 Boulogne Billancourt Cedex
- 3) British Steel Limited; 15 Marylebone Road; London NW1 5JD; United Kingdom

- 4) Dalmine SpA; Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1; I-24044 Dalmine (Bergamo)
- 5) Sumitomo Metal Industries Limited; Ote Centre Building, 1-3; Ohtemachi 1-Chome, Chiyoda-Ku; Tokyo 100-8113; Japan
- 6) Nippon Steel Corporation; 6-3 Otemachi 2-chome; Chiyoda-ku; Tokyo 100-8071; Japan
- 7) Kawasaki Steel Corporation; Hibiya Kokusai Building, 2-3; Uchisaiwaicho 2-chome; Chiyoda-ku; Tokyo 100-0011; Japan

- 8) NKK Corporation; 1-1-2 Marunouchi Chiyoda-ku; Tokyo 100-8202; Japan

La presente Decisión constituye título ejecutivo conforme al artículo 256 del Tratado CE.

Hecho en Bruselas, el 8 de diciembre de 1999.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión

ANEXO 1

TUBOS SIN SOLDADURA. AÑO 1996

(en miles de t)

	Producción	Exportaciones
CEE	3 273	1 472
PECO	1 278	687
CEI	2 617	695
EE UU	2 064	467
América Latina	1 678	1 183
Japón	1 938	1 267
China	3 162	234
Otros países	390	376
Total	16 400	6 381

Fuente: European Steel Tubes Association.

ANEXO 2

VENTAS DE TUBOS DE ACERO SIN SOLDADURA PARA PETRÓLEO (EXCEPTO TUBOS DE ACERO INOXIDABLE) DE VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS ⁽¹⁾, NSC, SMI ⁽²⁾, KSC Y NKK ⁽³⁾

Media 1990-1995

		RFA	Francia	Italia	UK	Total UE	Total mundo
OCTG lisos	Millones de EUR	0,3	0,4	0,6	31,2	33,3	99,6
	Toneladas	301	190	719	57 822	59 549	169 143
OCTG roscados estándar	Millones de EUR	3,9	3,1	1,4	15,8	31,5	463,5
	Toneladas	3 266	3 140	1 514	19 622	38 277	688 601
OCTG roscados premium	Millones de EUR	13,9	2,7	29,2	63,5	133,7	329,9
	Toneladas	8 452	2 616	31 734	58 152	125 143	361 374
Total OCTG	Millones de EUR	18,0	6,2	31,1	110,5	198,4	892,9
	Toneladas	12 717	5 982	33 966	131 940	223 280	1 241 446
Linepipe proyecto	Millones de EUR	5,1	3,5	9,9	30,0	57,2	192,0
	Toneladas	4 585	4 277	13 355	37 983	71 209	319 028
Linepipe comercio	Millones de EUR	1,2	14,4	47,5	19,3	101,1	224,6
	Toneladas	1 831	22 696	77 725	27 659	160 951	396 806
Total linepipe	Millones de EUR	6,4	17,9	57,3	49,4	158,3	416,1
	Toneladas	6 417	26 973	91 580	65 642	232 159	715 834

⁽¹⁾ Las cifras de BS no incluyen los *linepipe* producidos en su laminador de Wednesfield.

⁽²⁾ SMI no pudo proporcionar el desglose entre *linepipe* proyecto y *linepipe* comercio. Por lo tanto, no se incluyen sus cifras relativas a los *linepipe*. Por otra parte, sus ventas de OCTG lisos se incluyen en la cifra de OCTG roscados estándar.

⁽³⁾ Los datos relativos a sus ventas proporcionados por NKK se basan en las cifras publicadas por el Ministerio de Hacienda japonés. No se ha desglosado entre las distintas categorías de OCTG o *linepipe* a escala mundial. A escala europea, se trata de estimaciones de NKK. Por tanto, no se incluyen los datos de NKK a escala mundial. Del mismo modo, sus ventas de OCTG lisos se incluyen en la cifra de OCTG roscados estándar.

ANEXO 3

SUMINISTROS DE OCTG SIN SOLDADURA POR VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC Y NKK**Media 1990-1996**

	En toneladas	en %
Italia	31 775	2
Alemania	12 329	1
Francia	5 854	0
UK	127 419	9
España	454	0
Austria	1 821	0
Resto de la UE	38 906	3
Noruega	74 096	5
EEE	292 725	20
CEI	106 266	7
EE UU/Canadá	132 989	9
Sudamérica	69 455	5
Japón	10 524	1
Oriente Medio	153 287	10
Extremo Oriente	150 703	10
China	403 267	27
Resto del mundo	136 488	9
Total	1 484 977	100

ANEXO 4

SUMINISTROS DE TUBOS SIN SOLDADURA POR VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC Y NKK**Media 1990-1996**

	En toneladas	en %
Italia	89 020	10
Alemania	9 988	1
Francia	26 969	3
UK	62 430	7
España	6 655	1
Austria	2 677	0
Resto de la UE	24 411	3
Noruega	16 078	2
EEE	238 566	26
CEI	61 507	7
EE UU/Canadá	121 818	13
Sudamérica	26 106	3
Japón	35 498	4
Oriente Medio	111 670	12
Extremo Oriente	220 500	24
China	10 846	1
Resto del mundo	70 505	8
Total	909 657	100

ANEXO 5

IMPORTACIONES PROCEDENTES DE PAÍSES TERCEROS (EXCLUIDO JAPÓN)**Media 1990-1995***(en toneladas)*

	OCTG sin soldadura	Linepipe sin soldadura
Italia	49 781	27 748
Alemania	1 604	4 082
Francia	1 682	2 163
UK	3 622	4 395
UE	66 027	56 580

Fuente: EUROSTAT.

DECISIÓN DE LA COMISIÓN**de 2 de octubre de 2002****relativa a la ayuda estatal C 44/01 (ex NN 147/98) concedida por Alemania en favor de Technische Glaswerke Ilmenau GmbH**

[notificada con el número C(2002) 2147]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2003/383/CE)

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 Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 1 de su artículo 62,

Después de haber emplazado a los interesados para que presentaran sus observaciones ⁽¹⁾, de conformidad con el apartado 2 del artículo 88 del Tratado CE y con el apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CE) n° 659/1999 del Consejo, de 22 de marzo de 1999, por el que se establecen disposiciones de aplicación del artículo 93 del Tratado CE ⁽²⁾, y teniendo en cuenta dichas observaciones,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

- (1) Mediante carta de 1 de diciembre de 1998, registrada el 4 de diciembre de 1998, Alemania notificó a la Comisión, en aplicación del apartado 3 del artículo 88 del Tratado CE, unas medidas de reestructuración en favor de la empresa Technische Glaswerke Ilmenau GmbH («TGI»). Dado que las ayudas ya se habían abonado, las medidas se registraron con el número NN 147/98. La Comisión solicitó información adicional a Alemania mediante cartas de 23 de diciembre de 1998 y 29 de marzo de 1999, que le fue remitida mediante cartas de 18 de febrero de 1999, registrada el 19 de febrero de 1999, y de 31 de mayo de 1999, registrada el 1 de junio de 1999. Mediante cartas de 15 de septiembre de 1999, registrada el 20 de septiembre de 1999, de 4 de octubre de 1999, registrada el 5 de octubre de 1999, y de 29 de octubre de 1999, registrada el 3 de noviembre de 1999, Alemania volvió a remitir más información.
- (2) Mediante carta de 4 de abril de 2000, la Comisión notificó a Alemania su decisión de incoar, con respecto a la

condonación de una deuda de 4 000 000 de marcos alemanes (DEM) de precio de venta (ayuda estatal C 19/2000), el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 88 del Tratado CE. Simultáneamente, requirió a Alemania a que le proporcionase toda la información e indicaciones necesarias para determinar si el crédito a la inversión de 17 100 000 DEM que el Kreditanstalt für Wiederaufbau («KfW») supuestamente concedió a título de regímenes de ayuda autorizados por la Comisión, y una ayuda de 2 000 000 DEM del fondo de consolidación de Turingia, un régimen de ayuda autorizado, corresponden efectivamente a los regímenes señalados ⁽³⁾.

- (3) Mediante carta de 3 de julio de 2000 registrada el 7 de julio de 2000, Alemania respondió a la decisión de incoar el procedimiento y al requerimiento de información. El 7 de noviembre de 2000 se celebró una reunión con representantes de las autoridades alemanas. Las autoridades alemanas remitieron información adicional mediante carta de 27 de febrero de 2001, registrada el 1 de marzo de 2001.
- (4) En el marco del procedimiento de investigación formal C 19/2000, la Comisión recibió observaciones de dos partes interesadas, que transmitió a Alemania para que ésta se expresase al respecto. Alemania presentó sus observaciones mediante carta de 13 de diciembre de 2000, registrada el 15 de diciembre de 2000 y mediante carta de 27 de febrero de 2001, registrada el 1 de marzo de 2001.
- (5) Mediante carta de 5 de julio de 2001, la Comisión comunicó a Alemania su decisión de incoar, con respecto a la nueva ayuda, el procedimiento establecido en el apartado 2 del artículo 88 del Tratado CE.
- (6) La decisión de la Comisión de incoar el procedimiento se publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽⁴⁾. La Comisión invitó a los interesados a presentar sus observaciones sobre la medida en cuestión.

⁽¹⁾ DO C 272 de 27.9.2001, p. 2.

⁽²⁾ DO L 83 de 27.3.1999, p. 1.

⁽³⁾ DO C 217 de 29.7.2000, p. 10.

⁽⁴⁾ DO C 272 de 27.9.2001, p. 2.

- (7) Mediante carta de 9 de octubre de 2001, registrada ese mismo día, Alemania reaccionó frente a la decisión de incoar el procedimiento. Posteriormente, proporcionó información complementaria mediante cartas de 15 de marzo, 23 de abril y 12 de junio de 2002, registradas respectivamente el 18 marzo, el 24 de abril y el 13 de junio de 2002.
- (8) La Comisión recibió observaciones de dos Partes interesadas, que transmitió a Alemania. Ésta presentó sus observaciones a este respecto mediante carta de 4 de febrero de 2002, registrada el mismo día.
- (9) La empresa en cuestión envió otras cartas el 1 de marzo de 2002 y 11 de abril de 2002, registradas respectivamente el 4 marzo de 2002 y el 12 de abril de 2002. El 17 de mayo de 2002, tuvo lugar una reunión con representantes de las autoridades alemanas y los abogados de la empresa. En esta ocasión, la empresa envió información complementaria cuya recepción se registró el 23 de mayo de 2002.
- (10) La condonación de la deuda, que fue objeto del procedimiento C 19/2000, no forma parte del presente procedimiento de examen. El 12 de junio de 2001 se adoptó una decisión final negativa ⁽⁵⁾ contra la cual el beneficiario presentó un recurso de anulación el 28 de agosto de 2001 (asunto T-198/01). Mediante resolución de 4 de abril de 2002, el Presidente del Tribunal de Primera Instancia dictó la suspensión de la ejecución del artículo 2 de la Decisión de la Comisión relativa al cobro de la ayuda, con la condición de que se cumplieran algunas condiciones. El 18 de junio de 2002, la Comisión se opuso a esta resolución.

2. DESCRIPCIÓN DE LA AYUDA

2.1. El beneficiario de la ayuda

- (11) TGI tiene su sede en Ilmenau (Turingia), una región asistida con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE. La empresa fue creada en 1994 por los esposos Geiß, con el objetivo de adquirir cuatro de las doce líneas de producción de Ilmenauer Glaswerke GmbH («IGW»), cuya liquidación fue decidida en 1994 por el Treuhandanstalt («THA»), en su calidad de propietario exclusivo. Las ocho líneas de producción restantes fueron cerradas y desmanteladas.
- (12) La empresa ejerce actividades en los ámbitos del vidrio técnico, vidrio de laboratorio, vidrio doméstico, visores de nivel, tubos y varillas de vidrio. En 1997, TGI tenía 226 empleados y realizó un volumen de negocios de 28 048 000 DEM.

- (13) El accionista principal [...]*(*) % de las acciones] y gerente de la empresa, Sr. Geiß, también era accionista exclusivo y gerente de otras dos empresas que operaban en el mismo mercado que TGI:
- Laborbedarf Stralsund GmbH («LS»), situada en Güstrow (Mecklemburgo-Pomerania Occidental),
 - Paul F. Schröder & Co. Technische Glaswaren GmbH & Co KG («PFS»), situada en Ellerau, en las cercanías de Hamburgo.
- (14) LS, que empleaba a dos trabajadores en 1997, cesó su actividad en 1999. PFS, que empleaba a 74 trabajadores y realizó en 1997 un volumen de negocios de 9 711 000 DEM, presentó su balance en enero de 2000.

2.2. Medidas financieras adoptadas en el pasado

- (15) La venta de las cuatro líneas de producción (cubetas) de IGW a TGI se realizó en el marco de dos contratos sobre acciones o *asset-deals*.

2.2.1. *Asset-deal* 1

(contrato de 26 de septiembre de 1994)

- (16) En septiembre de 1994, tras la celebración de negociaciones infructuosas con otros inversores potenciales, se vendieron a TGI las tres primeras líneas de producción. La venta fue definitivamente autorizada por el THA, el accionista exclusivo de IGW, en diciembre de 1994.
- (17) El precio de venta ascendía a un total de 5 800 000 DEM y debía pagarse en tres plazos hasta finales de 1999. El pago se garantizó con una hipoteca de 4 000 000 DEM y un aval bancario de 1 800 000 DEM. Esta última se garantizó, a su vez, con contrafianzas e imposiciones a plazo fijo.
- (18) En el marco del *asset-deal*, Alemania concedió las ayudas siguientes por un importe total de 58 500 000 DEM:

(en DEM)

Medida financiera	Importe
Créditos a la inversión del Kreditanstalt für Wiederaufbau (Instituto de Crédito para la Reconstrucción)	17 100 000
Subvenciones a la inversión (fondos procedentes de una Iniciativa Conjunta)	6 750 000
Primas fiscales a la inversión	1 150 000
Subvenciones del BvS	16 500 000
Subvenciones del THA/BvS para la compensación de pérdidas	17 000 000
Total	58 500 000

(*) Se han suprimido determinadas partes del presente texto con objeto de garantizar que no se haga pública ninguna información confidencial; estas partes se señalan mediante corchetes y un asterisco.

⁽⁵⁾ DO L 62 de 5.3.2002, p. 30.

(19) Al margen de los créditos a la inversión del Kreditanstalt für Wiederaufbau («KfW») por valor de 17 100 000 DEM y de las subvenciones y primas a la inversión por importe de 7 900 000 DEM, TGI recibió del Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben («BvS») una subvención para la reestructuración de una instalación piloto por valor de 16 500 000 DEM, así como subvenciones del THA/BvS para la compensación de pérdidas en los ejercicios 1994 a 1997 por importe de 17 000 000 DEM.

2.2.2. *Asset-deal 2* (contrato de 11 de diciembre de 1995)

(20) En diciembre de 1995 se vendió a TGI la cuarta línea de producción, dado que no pudo encontrarse otro inversor. El precio de venta ascendió a 50 000 DEM.

(21) En el marco del *asset-deal 2*, Alemania concedió las ayudas siguientes por un importe total de 8 925 000 DEM:

(en DEM)

Medida financiera	Importe
Primas fiscales a la inversión	425 000
Préstamo del TAB procedente del fondo de consolidación	2 000 000
Subvenciones del BvS para la reestructuración de la cuarta línea de producción	4 000 000
Subvenciones a la inversión del BvS	1 000 000
Subvenciones del THA/BvS para la compensación de pérdidas	1 500 000
Total	8 925 000

(22) Al margen de las subvenciones a la inversión por valor de 425 000 DEM y de un préstamo del Thüringer Aufbaubank («TAB») por importe de 2 000 000 DEM, TGI obtuvo subvenciones del BvS para la reestructuración de la cuarta línea de producción por valor de 4 000 000 DEM, subvenciones a la inversión del BvS por importe de 1 000 000 DEM y subvenciones del THA/BvS para la compensación de pérdidas en los ejercicios 1996 a 1998 por valor de 1 500 000 DEM.

(23) Para que el *asset-deal 2* pudiera tener efecto, TGI debía constituir una garantía bancaria. Como no lo hizo, este *asset-deal* estuvo en suspenso y sin efecto hasta febrero de 1998.

2.3. El plan de reestructuración y las medidas financieras

(24) Según la información proporcionada por Alemania, TGI se encontró en dificultades, dado que el principio de las inversiones se retrasó seis meses porque el THA no autorizó el *asset-deal 1* hasta diciembre de 1994.

(25) Por esta razón, las inversiones no pudieron comenzar hasta abril de 1995, cuando la empresa había previsto su inicio para el cuarto trimestre de 1994. Esto dio lugar a que también se retrasaran las demás inversiones.

(26) Además, TGI no pudo presentar a su debido tiempo la garantía exigida para la ejecución del *asset-deal 2*. Esto, a su vez, dio lugar a que el BvS no desembolsara sus subvenciones para la reestructuración de la cuarta línea de producción por importe de 4 000 000 DEM, de modo que no pudieron ejecutarse las inversiones necesarias. Como TGI soportaba, además, desde el principio una escasez constante de liquidez, peligraba el proyecto en su conjunto y la liquidez de la empresa estaba prácticamente agotada en 1997.

(27) Para restablecer su viabilidad, TGI se vio obligada a solucionar su problema de liquidez y a constituir un capital y unas reservas. A tal fin, el BvS, el Estado federado de Turingia y el inversor privado decidieron una acción concertada en febrero de 1998.

(28) Alemania remitió, junto con su notificación, el plan de reestructuración que se expone a continuación. Se previó el período 1998 a 2000 para llevar a cabo la reestructuración:

(en DEM)

Necesidad de financiación	Importe
Precio de venta	5 800 000
Reestructuración de la cuarta línea de producción	4 000 000
Inversiones (cuarta línea de producción)	6 000 000
Proyecto de aumento de la productividad	1 500 000
Revisión general	3 000 000
Obligaciones frente a proveedores del año 1997	1 750 000
Alquileres para 1997	175 000
Total	22 225 000

(29) Seguía sin pagarse el precio de venta de las tres primeras líneas de producción. Además, se necesitaban 4 000 000 DEM para la reestructuración de la cuarta línea de producción y 6 000 000 DEM para las inversiones correspondientes. Para los proyectos de aumento de la productividad y revisión general de las líneas de producción se previó una partida de 4 500 000 DEM. Para las obligaciones pendientes con los proveedores del año 1997 y

para los pagos de alquiler inicialmente pagaderos en 1997 se necesitaba un importe de 1 925 000 DEM.

- (30) Los citados costes de reestructuración se iban a financiar de la siguiente manera:

(en DEM)

Medida financiera	Importe
Renuncia por el BvS al cobro del precio de venta	4 000 000
Transformación del aval bancario sobre el precio de venta restante en hipoteca	1 800 000
Subvenciones del BvS para la reestructuración de la cuarta línea de producción	4 000 000
Subvenciones del THA/BvS para la compensación de pérdidas	1 325 000
Primas fiscales a la inversión	475 000
Préstamo del TAB procedente del fondo de consolidación	2 000 000
Fondos propios (cashflow)	4 175 000
Contribución del inversor privado	3 850 000
Renuncia de la plantilla a la paga de Navidad	650 000
Liberación del aval de garantía de puestos de trabajo	250 000
Total	22 525 000

- (31) El BvS renunció al cobro de 4 000 000 DEM del precio de venta inicial. Además, el aval bancario por valor de 1 800 000 DEM del *asset-deal* 1 se convirtió en hipoteca para mejorar la situación de liquidez de la empresa.

- (32) El BvS acabó autorizando el *asset-deal* 2 sin insistir en la presentación del aval bancario, una condición previa por la que el acuerdo estuvo en suspenso y sin efecto hasta febrero de 1998. De este modo, pudieron abonarse finalmente las subvenciones para la reestructuración de la cuarta línea de producción por importe de 4 000 000 DEM. Además, la empresa recibió subvenciones del THA/BvS para la compensación de pérdidas por valor de 1 325 000 DEM.

- (33) En el marco de la reestructuración, se concedieron a la empresa 475 000 DEM en concepto de primas fiscales a la inversión.

- (34) Con arreglo al acuerdo establecido en el marco del *asset-deal* 2, la empresa obtuvo del TAB un préstamo de 2 000 000 DEM del fondo de consolidación de Turingia.

- (35) Con arreglo al plan de reestructuración, una cantidad de 4 175 000 DEM de los costes de reestructuración se financió con recursos propios de la empresa en forma de *cashflow*. No se facilitó información sobre si este *cashflow* ya se había generado o cuándo estaba previsto generarlo. Un inversor privado, al que aún se tenía que buscar, debía contribuir a la reestructuración con un importe de 3 850 000 DEM.

- (36) Además, la plantilla renunció a la paga de Navidad por un valor total de [...] DEM.

- (37) Mediante la liberación del aval de garantía de puestos de trabajo se liberaron 250 000 DEM para la reestructuración. No se dispone de más información sobre este aval.

- (38) Según la cuenta de pérdidas y ganancias provisional, en 1999 se esperaba que TGI tuviera un resultado de explotación positivo, pero esta expectativa no se cumplió. En el cuadro siguiente se contrastan la evolución prevista y la real:

(en miles DEM)

	1997 (real)	1998 (previsto)	1998 (real)	1999 (previsto)	1999 (real)	2000 (previsto)	2000 (real) (*)
Volumen de negocios	28 048	34 800	31 429	38 700	27 371	41 000	24 200
Resultado de explotación	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

Nota: real 1997-1999 y previsto 1998: pérdidas; real 2000 y previsto 1999-2000: beneficios.
(*) a 30 de septiembre de 2000.

- (39) Según la información comunicada por Alemania, la empresa realizó un volumen de negocios de 32,7 millones DEM en 2000 y de 35,144 millones DEM en 2001. En 2001, obtuvo un beneficio de cerca de [...] DEM.

2.4. Análisis del mercado

- (40) Los productos fabricados por TGI son productos de vidrio especial. En 1997, el vidrio especial representaba en torno al 6 % de la producción total de vidrio en la UE; este sector se caracteriza por un gran número de productos diferentes y por un número limitado de empresas productoras. TGI es una de las diez empresas comunitarias que fabrican vidrio técnico.
- (41) Según la información que obra en poder de la Comisión⁽⁶⁾, el sector del vidrio especial figuraba en 1997 entre los sectores que registraron un crecimiento de la producción superior al 5 % respecto del ejercicio anterior. El mercado del vidrio de iluminación registró en 1997 un aumento en torno al 4 %. Contra toda expectativa, esta evolución positiva no continuó en 1998, debido a la crisis asiática. Desde mediados de 1999, el mercado se está recuperando y el volumen de negocios del vidrio especial en Alemania ha aumentado en un 3,4 %. Las previsiones generales son positivas.

2.5. Incoación del procedimiento de investigación formal

- (42) La Comisión incoó el procedimiento de investigación formal con respecto a un préstamo del TAB de 2 millones DEM, supuestamente concedido de conformidad con un régimen de ayudas autorizado. Al parecer, no se habían cumplido las obligaciones del régimen de ayudas autorizado y no era seguro que el préstamo fuera compatible con las Directrices comunitarias para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración. Así pues, no había un plan de reestructuración que permitiese restablecer la viabilidad de la empresa y no hubo, manifiestamente, contribución de un inversor privado. Además, la Comisión dudaba que el beneficiario de la ayuda pudiera calificarse de PYME.
- (43) También se incoó un procedimiento de investigación formal por el aplazamiento del pago de 1,8 millones DEM del precio de venta y la novación de garantías. La Comisión sospechó de que estas medidas constituían una ayuda estatal y dudó de su compatibilidad con las Directrices sobre ayudas destinadas al salvamento y la reestructuración.

3. OBSERVACIONES DE LOS INTERESADOS

- (44) La Comisión recibió las observaciones de un competidor de la empresa y de la propia TGI. Estas observaciones fueron transmitidas a Alemania mediante cartas de 31 de octubre y 12 de noviembre de 2001 para que se pronunciara al respecto. La respuesta a las observaciones del competidor llegó el 4 de febrero de 2002.
- (45) En sus observaciones relativas al inicio del procedimiento, TGI declara que la Comisión violó el principio de buena administración. El procedimiento relativo a la condonación de una deuda de 4 000 000 DEM del precio de venta se separó del procedimiento relativo al préstamo del TAB. Por lo que se refiere a la primera medida, se adoptó una decisión negativa, y posteriormente se inició el procedimiento relativo a la segunda medida. Dado que las dos medidas forman parte del mismo plan de reestructuración, deberían examinarse en el marco de un mismo procedimiento. Debido a la retirada de algunos elementos, el plan de reestructuración quedó incoherente, hasta el punto de que la decisión negativa en el marco del procedimiento C 19/2000 influye en el resultado del procedimiento relativo al préstamo del TAB.
- (46) Además, TGI afirma que no era necesario adoptar una decisión urgente con respecto a la condonación de una deuda, puesto que la empresa estaba en negociaciones con un inversor y el plan de reestructuración volvió a modificarse. Al incoar el procedimiento de investigación formal relativo a la novación de garantías, cuando ya estaba informada de esta operación desde hacía 31 meses, la Comisión violó el principio de buena administración. Además, TGI acusa a la Comisión de no haber tenido en cuenta, en su decisión de incoar el procedimiento, los argumentos de Alemania y los elementos proporcionados posteriormente.
- (47) TGI afirma que el préstamo del TAB no constituye una ayuda estatal, sino una justa compensación por la demolición de un edificio por el Estado Federado de Turingia.
- (48) Si bien la Comisión no suscribe este argumento, TGI declara que el préstamo del TAB se inscribe en el régimen de ayudas en virtud del cual se concedió supuestamente. Si bien la Comisión concluye que el préstamo no se inscribe en este régimen de ayudas, TGI afirma que puede autorizarse en virtud de las Directrices comunitarias para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración.
- (49) Según TGI, uno de los principales problemas para la aplicación de las Directrices para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración reside en la falta de contribución del inversor privado que, según el plan de reestructuración inicial, debía aportar una suma de 3,85

⁽⁶⁾ Véase *Panorama de la Industria Europea 1997*, vol. 1, cap. 9; Informe del Comité Permanente de la Industria del Vidrio de la CEE (CIPV) de 1998; así como el Informe Anual 1999 de la Asociación alemana de la industria del vidrio y de las fibras minerales (Bundesverband Glasindustrie und Mineralfaserindustrie).

millones DEM. TGI indica que la empresa está negociando con un grupo de inversores [...] y que las negociaciones están a punto de concluir. Los inversores prevén inyectar [...] DEM a la empresa. TGI presentó también una declaración de intenciones del inversor.

- (50) En sus observaciones relativas a la incoación del procedimiento, el competidor declara que TGI no podría calificarse como PYME, ya que su socio principal, el Sr. Geiss, posee varias empresas más. Estas empresas deben considerarse como una unidad económica y, juntas, superan el límite máximo de 250 empleados previsto por la recomendación relativa a la definición de las pequeñas y medianas empresas.
- (51) Además, el competidor afirma que la novación de garantías y el aplazamiento del pago constituyen una ayuda estatal. A su modo de ver, la conversión de una garantía bancaria en hipoteca de rango inferior constituye una ayuda estatal en el sentido que, normalmente, una garantía bancaria no supone un riesgo en caso de insolvencia de la empresa, mientras que con una hipoteca de rango inferior, los créditos de otros acreedores son prioritarios y la recaudación es imposible en caso de insolvencia. Del mismo modo, el aplazamiento del pago constituye una ayuda estatal ya que, a pesar de la difícil situación financiera de la empresa, el acreedor habría podido recuperar su deuda ejecutando la garantía bancaria. Un acreedor privado no habría renunciado a esta posibilidad.
- (52) En cuanto al préstamo del Thüringer Aufbaubank, el competidor declara que constituye una ayuda estatal y que no se inscribe en el régimen de ayudas, ya que éste se aplica a las PYME. Además, no se cumplieron las condiciones de las Directrices para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración.
- (53) El competidor acusa a TGI de valerse de las ayudas estatales para vender sus productos sistemáticamente a precios de *dumping*, lo que implica graves distorsiones de la competencia. A su modo de ver, la cuota de mercado de los competidores se ha reducido claramente y los precios han descendido considerablemente.
- (54) Por lo que se refiere a la compatibilidad de las medidas de ayuda con las Directrices para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración, el competidor destaca que no existe un plan de reestructuración. Además, las Directrices prevén el abandono de las actividades estructuralmente deficitarias. El competidor declara que la empresa debe cesar sus actividades en el ámbito de las jarras de café, un mercado en retroceso. Por otra parte, considera que el principio según el cual las ayudas a la reestructuración sólo deben concederse una vez no se ha respetado.
- (55) El competidor añade que existen capacidades estructurales excesivas en algunos mercados de productos en

los que TGI prosigue sus actividades, y que las actividades de TGI en el mercado del vidrio técnico son muy limitadas.

4. OBSERVACIONES DE ALEMANIA

- (56) En su respuesta a la decisión de incoación del procedimiento, Alemania declara que el préstamo del TAB se inscribe en el régimen de ayudas en virtud del cual se concedió supuestamente, y que se cumplieron las distintas condiciones de este régimen.
- (57) El beneficiario de la ayuda debe considerarse una PYME. Las otras empresas que posee el Sr. Geiß ya no están presentes en el mercado. Incluso en el momento de la concesión de la ayuda, el beneficiario de la misma era una PYME, ya que no había sinergias entre las distintas empresas. TGI y las demás empresas pertenecientes al mismo socio no formaban una unidad económica. E incluso si TGI no pudiera considerarse una PYME, habría podido concederse un préstamo del fondo de consolidación de Turingia, pero en este caso, el proyecto habría debido notificarse.
- (58) Por lo que se refiere al plan de reestructuración, Alemania señala que el plan inicial se modificó en varias ocasiones. La empresa elaboró un plan modificado adaptado a la nueva situación en abril de 2001. Además, hay unas negociaciones en curso con un inversor privado que concluirán próximamente. El plan de reestructuración definitivo se presentará en una fecha posterior.
- (59) Alemania considera que sólo es necesaria la reducción de capacidades si la PYME en cuestión es una empresa en posición dominante en un mercado caracterizado por capacidades excesivas. Pero como no es el caso, no se impone ninguna reducción de capacidades.
- (60) Alemania afirma que la ayuda se limita al mínimo estricto necesario. Por lo que se refiere a la contribución del inversor privado, declara que la garantía del préstamo por el socio principal y gerente, Sr. Geiss, debe tenerse en cuenta, y añade que existe también una contribución del personal. Alemania rechaza la acusación del competidor según la cual TGI vende sus productos a precios de *dumping*.
- (61) Alemania declara que el préstamo del TAB se concedió con cargo al fondo de consolidación de Turingia, un régimen de ayudas autorizado. Por razones de seguridad jurídica, la Comisión sólo debe examinar si las condiciones de concesión de la ayuda se evaluaron convenientemente y si no hubo una aplicación manifiestamente errónea. La Comisión no respetó estos principios, sobre todo por lo que se refiere a las dudas en cuanto a la calidad de PYME del beneficiario de la ayuda.

- (62) La Comisión recuerda que expidió un requerimiento de información, con el fin de obtener más información con respecto al préstamo procedente del fondo de consolidación de Turingia. A la luz de la información comunicada, la Comisión concluyó que no se cumplían las condiciones. Por tanto, debía incoar el procedimiento de investigación formal.
- (63) Si bien la Comisión concluye que el préstamo, efectivamente, no está cubierto por el régimen de ayudas, Alemania sostiene que puede autorizarse en virtud de las Directrices para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración. Alemania recuerda que la Comisión evalúa de forma menos restrictiva las ayudas a la reestructuración concedidas a las PYME. Alemania considera que con 226 empleados en 1997, TGI debía calificarse de PYME, y que el hecho de que el Sr. Geiss posea otras empresas es irrelevante a efectos de esta calificación.
- (64) Alemania se remite a la evaluación pericial de noviembre de 2000, así como a elementos más recientes relativos a la evolución de la empresa, comunicados a la Comisión y que presentan una tendencia positiva. Afirma que la Comisión no tuvo en cuenta estos documentos.
- (65) Por otra parte, Alemania afirma que el préstamo del TAB no constituye una ayuda, sino una compensación por la demolición del antiguo edificio mixto por el Estado Federado de Turingia. Este edificio se utilizaba en la explotación de la cuarta cadena de fabricación. Su demolición supuso para TGI unos gastos suplementarios de 2 millones DEM, ya que fue necesario construir un nuevo edificio y una pasarela. El préstamo del fondo de consolidación de Turingia se concedió a la empresa como compensación. Según la información proporcionada por las autoridades alemanas, del contrato se desprende que existe una relación entre el préstamo y la demolición del edificio, puesto que una disposición del contrato prevé que el préstamo deberá servir para financiar las inversiones efectuadas en la reparación del edificio de la cuarta cadena de fabricación.
- (66) Por lo que se refiere al aplazamiento del pago del resto del precio de venta, Alemania declara que el BvS actuó en calidad de acreedor privado. El aplazamiento resultó necesario para permitir a la empresa renovar las cadenas de fabricación y, de esta manera, garantizar su viabilidad. En caso de insolvencia de la empresa, el crédito se habría perdido en su totalidad. El aplazamiento del pago no constituye por tanto una ayuda estatal, según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE. Asimismo, Alemania alega que la prórroga del pago puede autorizarse en virtud de las Directrices para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración.
- (67) En su respuesta a las observaciones de un competidor, Alemania deplora la separación de los procedimientos. Pide a la Comisión que revoque su decisión relativa a la condonación de la deuda y declara que la Comisión puede, e incluso debe, revocar una decisión en caso de vicio grave de procedimiento.
- (68) Con arreglo al artículo 9 del Reglamento (CE) nº 659/1999, la Comisión podrá revocar una decisión cuando dicha decisión estuviera basada en una información incorrecta suministrada durante el procedimiento que hubiera constituido un factor determinante para la decisión. Dado que esto no se aplica al presente caso, la Comisión no ve ninguna razón para revocar su decisión.
- (69) Alemania declara que la primera decisión negativa influye en la segunda decisión. Además, el Estado miembro no tiene la posibilidad de expresarse sobre el efecto de todas las medidas que forman parte del plan de reestructuración y, por tanto, los derechos de la defensa no están garantizados. Por otra parte, la Comisión no puede examinar el plan de reestructuración como un conjunto. Por esta razón, Alemania considera que se violó el principio de buena administración.
- (70) Alemania mantiene su tesis de que el préstamo se inscribe plenamente en el régimen de ayudas en virtud del cual se concedió supuestamente. Asimismo, afirma que el préstamo no constituye una ayuda, sino el pago de una compensación. Por otra parte, afirma que el préstamo no contiene elementos de ayuda estatal, ya que se concedió en las condiciones del mercado. Este punto se ve confirmado por el hecho de que el Sr. Geiss se constituyó fiador para el reembolso del préstamo.
- (71) Alemania recuerda que en el momento de la concesión del préstamo, TGI debía considerarse una PYME. No había sinergias entre las dos empresas, ya que sus productos eran de categorías diferentes y ambos operaban en total competencia. Por tanto, las dos empresas no podían considerarse una unidad con un poder de mercado real superior al de una PYME.
- (72) Asimismo, Alemania afirma que el préstamo es compatible con el mercado común en virtud de las Directrices comunitarias para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración, y presentó a tal efecto datos recientes relativos a la vuelta a la viabilidad de la empresa y al plan de reestructuración. Comunicó el último plan de reestructuración de TGI, que data de abril de 2001 e incluye un programa de inversión y un cuadro de financiación de las inversiones.
- (73) Además, Alemania presentó un informe pericial que se había realizado para el asunto T 198/01 (respecto a la

- decisión negativa de la Comisión relativa a la condonación de la deuda) y que, según Alemania, pone de manifiesto que la empresa mejoró de forma duradera su salud financiera y restableció su viabilidad a largo plazo.
- (74) Mediante carta de 15 de marzo de 2002, Alemania indicó que TGI había encontrado un nuevo inversor, [...]*, deseoso de invertir [...] euros (EUR) en la empresa y adquirir el [...] % del capital, pero que supe- ditaba su contribución a la confirmación de la condonación de la deuda de 4 millones DEM que había sido objeto de una decisión negativa. Por esta razón, Alemania solicita a la Comisión que revoque la decisión negativa que adoptó en el marco del procedimiento C 19/2000 con respecto a la condonación de la deuda, y que integre ésta en el procedimiento en curso.
- (75) Alemania declara que la decisión negativa adoptada en el marco del procedimiento C 19/2000, así como la apertura del procedimiento en curso, se basan esencialmente en la falta de contribución de un inversor privado. Añade que el nuevo inversor le permite presentar un nuevo plan de reestructuración que cumpla las condiciones de viabilidad y proporcionalidad y que las inversiones diferidas puedan efectuarse en adelante.
- (76) En su carta más reciente, de 13 de junio de 2002, Alemania reiteró esencialmente los argumentos que ya había desarrollado en las cartas enviadas anteriormente en el marco del procedimiento en curso.
- (77) Alemania destaca que, si TGI desapareciera del mercado, el competidor Schott se encontraría en situación de monopolio en algunos segmentos de mercado y que este hecho debe tenerse en cuenta a efectos de la decisión relativa a la compatibilidad de la ayuda a la reestructuración. Cita las Directrices comunitarias para las ayudas estatales de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis, que establecen lo siguiente: «[...] determinadas circunstancias pueden justificar la concesión de ayudas estatales [...], por ejemplo, [...] la conveniencia de mantener una estructura de mercado competitiva cuando la desaparición de empresas pudiera llevar a la creación de un monopolio o de un oligopolio restringido [...]» (7).
- (78) Alemania añade que, incluso si la Comisión considera que la contribución del nuevo inversor no puede tenerse en cuenta al examinar la compatibilidad de la ayuda, el plan sustitutivo para la financiación de las medidas de reestructuración permite autorizar la ayuda. Este plan ya se ha presentado a la Comisión.
- (79) El hecho de que la empresa ya haya realizado la mayor parte de la reestructuración lleva a Alemania a considerar que este plan de financiación es plausible y realista. El plan cumple también la condición de proporcionali- dad de la ayuda, ya que supone, junto a las ayudas públicas del BvS y del Estado Federado de Turingia, una importante contribución privada a las inversiones. Por último, el coste de la reestructuración sólo se financió a la mitad mediante la condonación de la deuda y el préstamo del TAB para el cual el Sr. Geiss se constituyó fiador. La empresa financió el resto, con el apoyo del personal y el director, que renunciaron a sus salarios y primas.
- (80) Alemania afirma que la nueva inversión de [...] por un importe de [...] EUR, la fianza del Sr. Geiss para el préstamo del TAB de 2 millones DEM (1,022 millones EUR), el aplazamiento del reembolso del préstamo de [...] EUR de un banco privado, el aplazamiento del pago de los salarios y de la prima de fin de año del personal por un importe de [...] EUR y la renuncia del personal a la prima de fin de año de 1997 por un importe de [...] EUR, deben considerarse como contribución de un inversor privado.
- (81) Alemania concluye que se cumplen las condiciones de las Directrices comunitarias sobre ayudas estatales de salvamento y de reestructuración que permiten aprobar la ayuda.

5. VALORACIÓN

- (82) La Comisión constata que la separación de los procedimientos y la decisión final negativa en el primer procedimiento no prejuzgan el resultado del segundo procedimiento. Todos los elementos necesarios para la aprobación de una decisión relativa a las primeras medidas estaban disponibles y, por otra parte, la conclusión más rápida posible de un procedimiento de investigación formal responde al principio de buena administración.
- (83) TGI obtuvo ayuda financiera a través de los recursos del Estado. La Comisión debe comenzar por comprobar si estas medidas constituyen ayuda estatal según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE.
- (84) Si TGI obtuvo a través de los recursos del Estado una ayuda financiera que ningún inversor privado habría concedido, la empresa se ve favorecida con relación a sus competidores y se falsea la competencia. Esta situación afecta a los intercambios entre Estados miembros, ya que el mercado de productos en cuestión experimenta una actividad intensa. En consecuencia, estas medidas financieras constituyen una ayuda estatal según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE, y la Comisión debe examinar su compatibilidad con el mercado común.
- (85) Por tanto, la Comisión debe examinar, para cada una de las medidas en favor de TGI que se financiaron por medio de recursos del Estado, si se trata de una ayuda estatal y, en caso afirmativo, si esta ayuda es compatible con el mercado común.

(7) DO C 368 de 23.12.1994, p. 12.

5.1. La empresa beneficiaria

- (86) Para Alemania, el beneficiario de la ayuda es TGI y la empresa es una PYME según lo dispuesto en la Recomendación de la Comisión, de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas ⁽⁸⁾ («recomendación PYME»).
- (87) Al incoar el procedimiento de investigación formal, la Comisión planteó la posibilidad de que la empresa afectada fuera más grande que TGI. El accionista principal y gerente de TGI es, al mismo tiempo, accionista exclusivo y gerente de otras dos empresas, PFS y LS. Vistas en su conjunto, TGI, PFS y LS contaban con más de 250 trabajadores y superaban, por tanto, el límite establecido en las Directrices PYME.
- (88) Dado que, para la valoración de las medidas pendientes, es irrelevante saber si TGI puede calificarse de PYME, esta cuestión no se examinará en el marco del procedimiento.

5.2. Existencia de ayuda en el sentido del apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE y conformidad con los regímenes de ayuda autorizados

5.2.1. Contribuciones del THA/BvS en el marco del asset-deal 1 (contrato de 28 de septiembre de 1994)

- (89) Las medidas adoptadas en el marco del *asset-deal* 1 entraban en el ámbito de aplicación del régimen de ayudas del THA E 15/92 ⁽⁹⁾. Como el cierre de la empresa habría sido la solución más económica, a pesar de lo cual el Estado decidió su privatización con ayudas estatales, éste tuvo que soportar unos costes por importe de 33 500 000 DEM. El precio de 5 800 000 DEM pagadero por la empresa es, por tanto, un precio negativo. Como la empresa contaba con menos de 1 000 trabajadores, este apoyo financiero del THA/BvS a TGI está cubierto por el régimen del THA E 19/92. Por consiguiente, se trata de una ayuda existente que no ha de ser nuevamente evaluada en el marco del presente procedimiento.

5.2.2. Contribuciones del THA/BvS en el marco del asset-deal 2 (contrato de 11 de diciembre de 1995)

- (90) Las medidas adoptadas en el marco del *asset-deal* 2 entraban en el ámbito de aplicación del régimen de ayudas del THA N 768/94 ⁽¹⁰⁾. Como el cierre de la empresa habría sido la solución más económica, a pesar de lo cual el Estado decidió su privatización con ayudas

estatales, éste tuvo que soportar unos costes por importe de 6 500 000 DEM. Como la empresa contaba con menos de 250 trabajadores, este apoyo financiero del THA/BvS a TGI está cubierto por el régimen del THA N 768/94. Por consiguiente, se trata de una ayuda existente que no ha de ser nuevamente evaluada en el marco del presente procedimiento.

5.2.3. Créditos a la inversión del KfW en el marco del asset-deal 1

- (91) El KfW concedió tres créditos por un total de 17 100 000 DEM, presuntamente sobre la base de unos regímenes de ayuda autorizados en un momento anterior por la Comisión.
- (92) El primer crédito, de 10 000 000 DEM, se concedió en el marco de un programa del KfW para empresas medianas y el segundo, de 5 100 000 DEM, en el marco de un programa comunitario del KfW de fomento de puestos de trabajo en empresas medianas. Según la información facilitada por Alemania, ambos créditos se concedieron en condiciones de mercado, a un tipo de interés superior al tipo de referencia. Como en el momento de adoptarse estas medidas la empresa no estaba en crisis, la Comisión concluye que no se trata de ayudas estatales.
- (93) El tercer crédito, por importe de 2 000 000 DEM, se concedió en el marco de un programa de reconstrucción ERP, un régimen de ayudas autorizado en un momento anterior por la Comisión ⁽¹¹⁾. Este crédito cumple las condiciones del régimen de ayudas en virtud del cual presuntamente fue concedido y, por lo tanto, está cubierto en efecto por dicho régimen. Por consiguiente, se trata de una ayuda existente que no ha de ser nuevamente evaluada en el marco del presente procedimiento.

5.2.4. Subvenciones y primas fiscales a la inversión

- (94) En el marco del *asset-deal* 1, TGI obtuvo subvenciones a la inversión por importe de 6 750 000 DEM, sobre la base del 23 plan general del programa de interés común «Mejora de las estructuras económicas regionales», un régimen de ayudas regionales autorizado por la Comisión ⁽¹²⁾. Como estas subvenciones cumplen las condiciones del régimen autorizado en virtud del cual se concedieron supuestamente, se consideran ayuda existente.

⁽¹¹⁾ N 562/c/94 SG (94) D/17293 de 1.12.1994.

⁽¹²⁾ 23 plan general del programa de interés común «Mejora de las estructuras económicas regionales». Las medidas con arreglo a este régimen se consideran ayudas regionales a la inversión en virtud del apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE y fueron autorizadas por la Comisión sobre la base de la excepción de la letra a) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE [N 157/94, SG (94) D/11038 de 1.8.1994].

⁽⁸⁾ DO L 107 de 30.4.1996, p. 4.

⁽⁹⁾ Régimen THA E 15/92 SG (92) D/17613 de 8.12.1992.

⁽¹⁰⁾ Régimen THA N 768/94 SG (95) D/1062 de 1.2.1995.

(95) En el marco de los dos *asset-deal*, se le concedió un importe de 1 575 000 DEM en concepto de primas fiscales a la inversión. Además, al margen del *asset-deal*, TGI obtuvo unas primas fiscales a la inversión por valor de 876 000 DEM en 1996 y de 748 000 DEM en 1997. Todos los pagos se realizaron sobre la base de la Ley de primas fiscales a la inversión, un régimen de ayudas regionales autorizado por la Comisión⁽¹³⁾. A la luz de la información comunicada, la Comisión concluye que las primas fiscales a la inversión cumplen las condiciones de los regímenes de ayudas en virtud de los cuales se concedieron supuestamente y se inscriben efectivamente en los estos regímenes. Por tanto, se consideran ayuda existente.

(96) La ayuda existente no debe reexaminarse en el marco del presente procedimiento, pero debe tenerse en cuenta para el cálculo de la proporcionalidad de la ayuda.

5.2.5. Renuncia al cobro de 4 000 000 DEM del precio de venta

(97) La renuncia a 4 000 000 DEM del precio de venta fue objeto del procedimiento de examen 19/2000. El 12 de junio de 2001 se adoptó una decisión final negativa⁽¹⁴⁾. En consecuencia, esta condonación de la deuda ya no volverá a examinarse en el presente procedimiento.

(98) Alemania afirma que la condonación de la deuda no constituye ayuda estatal según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE, sino que corresponde al comportamiento de un acreedor privado. Considera que, desde el punto de vista económico, era más ventajoso para el BvS renunciar a una parte del precio de venta que insistir en el pago de la totalidad del precio.

(99) La Comisión, sin embargo, consideró que la condonación de la deuda constituye una ayuda estatal que no es compatible con el mercado común. El beneficiario de la ayuda presentó un recurso de anulación de esta decisión ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas.

5.2.6. Novación de garantías por un importe de 1 800 000 DEM del precio de venta y aplazamiento del pago

(100) En el marco de la acción concertada, el BvS manifestó su acuerdo con la novación de la garantía bancaria de 1 800 000 DEM constituida en el marco del *asset-deal* 1 en hipoteca de rango inferior. También se aplazó el pago del precio de venta restante, que está previsto a partir de 2003. La Comisión incoó el procedimiento de investigación formal, puesto que sospechó que estas

medidas otorgaban a la empresa ventajas que un acreedor privado de una empresa en crisis probablemente no habría concedido, por lo que estas medidas constituían ayudas estatales.

(101) La Comisión mantiene que el BvS es un organismo federal. Su misión, como la del Treuhandanstalt antes que él, consiste en privatizar las empresas públicas del Este de Alemania. El BvS forma parte de la estructura administrativa federal, frente a la que responde. En consecuencia, las medidas adoptadas por el BvS son imputables al Estado.

(102) La garantía en forma de hipoteca de rango inferior tiene un valor inferior a la garantía bancaria. En efecto, la garantía bancaria implica un riesgo mínimo y, en caso de insolvencia, habría sido posible ejecutarla por la totalidad del precio de venta de 1,8 millones DEM. En cambio, la hipoteca tiene un rango inferior a los créditos bancarios. Tal como constató Alemania en una carta de 29 de octubre de 1999 comunicada en el marco del procedimiento C 19/2000, el valor económico de esta hipoteca es muy escaso. Debido a su rango inferior al de los créditos bancarios, no cabe esperar, en caso de insolvencia, obtener más que un escaso porcentaje del crédito. Esta valoración se confirmó en la carta de 9 de octubre de 2001. En consecuencia, la novación de las garantías otorga a TGI una ventaja que un acreedor privado no habría concedido y constituye por tanto una ayuda estatal que debe valorarse como ayuda *ad hoc*.

(103) Por lo que se refiere al aplazamiento del pago, Alemania afirma que ello responde al comportamiento de un acreedor privado y no constituye una ayuda estatal. Conforme a jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, para apreciar si una medida de un organismo público constituye una ayuda estatal, debe determinarse si la empresa beneficiaria recibe una ventaja económica que no hubiera obtenido en condiciones normales de mercado⁽¹⁵⁾.

(104) El resto del precio de venta, que representa 1,8 millones de DEM, era inicialmente exigible a finales de 1999. En el mes de octubre de 2000, el BvS dio el visto bueno para aplazar el pago, que ahora está previsto a partir de 2003 (en tres pagos de 600 000 DEM a finales de 2003, 2004 y 2005).

(105) Alemania afirma que el aplazamiento del pago había sido necesario para restablecer la viabilidad de la empresa, que en caso contrario se habría encontrado en quiebra. En el momento del aplazamiento del pago, el precio de venta de 1,8 millón de DEM estaba garantizado por una hipoteca de rango inferior que, como se ha visto supra, tenía un escaso valor económico y sólo habría permitido recuperar, en caso de insolvencia, una pequeña parte de la suma de 1,8 millones de DEM.

⁽¹³⁾ Ley sobre primas fiscales a la inversión [N 494/A/95, SG (95) D/17154 de 27.12.1995]. Las medidas con arreglo a esta Ley se consideran ayudas regionales a la inversión en virtud del apartado 1 del artículo 87 del Tratado CE y fueron autorizadas por la Comisión sobre la base de la excepción de la letra a) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE.

⁽¹⁴⁾ DO L 62 de 5.3.2002, p. 30.

⁽¹⁵⁾ Sentencia de 29 de abril de 1999 en el asunto C-342/96: España contra Comisión (Recopilación 1999, p. I-2459), apartado 41.

(106) La Comisión considera que el aplazamiento del pago responde al comportamiento de un acreedor privado, y esta opinión se ve respaldada por el hecho de que algunos bancos privados aceptaron el aplazamiento de sus créditos. En consecuencia, el aplazamiento del pago no constituye una ayuda estatal y no entra en el ámbito de aplicación del artículo 87 del Tratado CE. Esta constatación no se contradice con la conclusión de la Comisión en la decisión final del procedimiento C 19/2000, es decir que la renuncia al precio de venta hasta un máximo de 4 millones de DEM constituía una ayuda estatal. En efecto, la renuncia al precio de venta y el aplazamiento del pago no son medidas comparables.

5.2.7. Préstamo del TAB de 2 000 000 DEM procedente del fondo de consolidación de Turingia (febrero de 1998)

(107) Según la información facilitada por Alemania, este préstamo se concedió con cargo al fondo de consolidación de Turingia para empresas en crisis, un régimen de ayudas autorizado por la Comisión ⁽¹⁶⁾. La Comisión, que dudaba seriamente que el préstamo estuviera cubierto efectivamente por este régimen, incoó el procedimiento de investigación formal.

(108) En la incoación del procedimiento, la Comisión dudó que la empresa fuera una PYME, si bien el régimen de ayudas se destina esencialmente a las PYME. Si se hubiera tratado de una gran empresa, se habría necesitado una notificación individual.

(109) Por otra parte, las condiciones del régimen de ayudas corresponden a las de las Directrices sobre ayudas destinadas al salvamento y la reestructuración. Como se verá más adelante, no se cumplen estas condiciones. Por lo tanto, el préstamo no se inscribe en el régimen de ayudas en virtud del cual se concedió supuestamente, y constituye una nueva ayuda que debe valorarse como ayuda ad hoc.

(110) Mientras que, según la Comisión, el préstamo no se inscribe en el régimen de ayudas, Alemania afirma que el préstamo no constituye una ayuda. En primer lugar, se habría concedido en las condiciones del mercado. Según la información disponible, su porcentaje de interés es del 8,2 %, y está garantizado por una hipoteca sobre el terreno de la cuarta cadena de fabricación y una garantía solidaria del Sr. Geiß, propietario de la empresa.

(111) La Comisión observa que el Thüringer Aufbaubank es el banco de desarrollo del Estado Federado de Turingia. Se trata de un establecimiento de derecho público controlado por el Estado Federado de Turingia, que garantiza sus actividades al 100 %. Por estos motivos, la medida es imputable al Estado. La Comisión observa por otro lado

que el préstamo se concedió en virtud de un régimen de ayudas autorizado destinado a empresas en crisis.

(112) El TAB abonó el préstamo en diciembre de 1998, es decir, en una fecha en la que la empresa atravesaba graves dificultades financieras. La Comisión opina que, en estas condiciones, ningún inversor privado le habría concedido un préstamo. Por esta razón, el préstamo constituye una ayuda estatal.

(113) Asimismo, Alemania afirma que el préstamo del TAB no constituye una ayuda estatal, ya que debe considerarse como una compensación concedida por el Estado Federado de Turingia por la demolición del antiguo edificio mixto que se utilizaba en la explotación de la cuarta cadena de fabricación. La demolición obligó a la empresa a ampliar otro edificio y a construir una pasarela, lo que originó un gasto de 2 millones DEM.

(114) No se presentó ningún informe técnico ni justificante que demostrase que la empresa incurrió en un gasto suplementario de 2 millones DEM como consecuencia de la demolición del edificio. Alemania y la empresa afirman que la relación entre el préstamo y el daño sufrido por TGI resulta de una disposición del contrato de préstamo que estipula que el préstamo debe servir para la financiación de las inversiones en el marco de la reparación del edificio de la cuarta cadena de fabricación. Ahora bien, esta disposición no prueba que el préstamo constituya una compensación.

(115) En cualquier caso, si el gasto suplementario de 2 millones DEM pudiera dar lugar a indemnización, la empresa habría obtenido una subvención de 2 millones de DEM y no un préstamo de este importe. Ello pone de manifiesto que la afirmación de Alemania carece de fundamento.

(116) Por esta razón, la Comisión concluye que el préstamo del TAB de 2 millones de DEM constituye una ayuda estatal que debe considerarse como una ayuda ad hoc.

5.3. Excepción de la letra c) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE

(117) El préstamo del TAB de 2 millones DEM, así como la novación de las garantías, deben ser considerados por la Comisión como una ayuda *ad hoc*. Los apartados 2 y 3 del artículo 87 del Tratado CE establecen excepciones a la incompatibilidad general de las ayudas estatales conforme al apartado 1 del artículo 87.

(118) Las excepciones del apartado 2 del artículo 87 del Tratado CE no son aplicables en el presente caso, dado que no se trata de ayudas de carácter social concedidas a consumidores individuales, ni de ayudas destinadas a

⁽¹⁶⁾ NN 74/95, SG (96) D/1946 de 6.2.1996.

reparar perjuicios causados por desastres naturales o por otros acontecimientos de carácter excepcional, ni tampoco de ayudas a la economía de determinadas regiones de la República Federal de Alemania afectadas por la división de Alemania.

- (119) Las letras a) y c) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE recogen otras excepciones. Como el objetivo fundamental de las ayudas no es el desarrollo regional, sino el restablecimiento de la viabilidad a largo plazo de una empresa en crisis, sólo son aplicables las excepciones de la letra c) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE. En virtud de esta disposición, pueden considerarse compatibles con el mercado común las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o regiones económicas, siempre que no se alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común. La Comisión estableció unas Directrices para la valoración de las ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración. Por lo que respecta a la compatibilidad, la Comisión concluye que en el presente caso no son aplicables ningunas de las otras Directrices comunitarias, como las de ayudas de investigación y desarrollo, ayudas en favor del medio ambiente, ayudas a pequeñas y medianas empresas, ayudas de empleo y formación, ni ninguna otra.
- (120) Dado que, según la información disponible, las ayudas se concedieron antes del 30 de abril de 2000, son de aplicación las Directrices sobre ayudas destinadas al salvamento y la reestructuración de empresas en crisis de 1994⁽¹⁷⁾ (en lo sucesivo denominadas «las Directrices»)⁽¹⁸⁾.
- (121) Conforme al punto 2.1 de las Directrices, la debilidad financiera de las empresas que reciben ayuda para su reestructuración se debe, por lo general, a unos resultados insuficientes en el pasado y a unas perspectivas poco halagüeñas. Los síntomas típicos son una rentabilidad decreciente o un aumento de las pérdidas, un volumen de negocios en descenso, existencias crecientes, un exceso de capacidad productiva, un flujo de tesorería decreciente, un aumento de las deudas, unos gastos financieros crecientes y un valor reducido de su activo neto.
- (122) Sobre la base de la información facilitada por Alemania, la Comisión concluye que, en el momento de la concesión de la ayuda, la empresa se encontraba en crisis. En efecto, registraba pérdidas continuadas y no generaba un *cashflow* suficiente para ejecutar las inversiones necesarias. Además, su capital se había reducido considerablemente.

- (123) Alemania mantiene que la ayuda debe autorizarse, ya que si TGI desaparece del mercado, su competidor Schott se encontrará en situación de monopolio en algunos segmentos del mercado y reforzará su posición dominante en otros. El hecho de que la desaparición de una empresa lleve al refuerzo de la posición de mercado de su competidor o refuerce una posición dominante no puede sin embargo ser el criterio decisivo para la autorización de una ayuda a la reestructuración, si no se cumplen las condiciones pertinentes.

Restablecimiento de la rentabilidad

- (124) La concesión de ayudas de reestructuración está supeditada a la presentación de un plan de reestructuración viable, coherente y de amplio alcance que permita restablecer la viabilidad a largo plazo de la empresa en un tiempo razonable y sobre la base de unas perspectivas realistas.
- (125) Alemania presentó un plan de reestructuración para el período 1998 a 2000 que incluía una previsión de los volúmenes de negocios y resultados de explotación de la empresa para este periodo. El restablecimiento de la viabilidad de la empresa se había previsto para 1999.
- (126) El plan de reestructuración se basaba en la presunción de que un inversor nuevo haría una contribución de 3 850 000 DEM. Con ello, se cubriría una parte esencial de los costes de inversión previstos en el plan de reestructuración. Ahora bien, este inversor privado no se encontró en un plazo razonable. Por tanto, la financiación de las medidas no estaba garantizada.
- (127) A falta de esta contribución externa, el plan de reestructuración era irrealista e inadecuado para restablecer la viabilidad a largo plazo de la empresa. Mientras que el plan preveía el restablecimiento de la rentabilidad para 1999, la empresa continuó registrando pérdidas.
- (128) Alemania declara que la Comisión no tuvo en cuenta un informe pericial de noviembre de 2000 que evaluaba favorablemente la situación económica de la empresa. Según este informe, los resultados de la empresa evolucionaron positivamente de 1997 a 2002. Pero también según el informe, esta evolución estaba supeditada a la realización de inversiones de 11,5 millones de DEM. Ahora bien, en 2000, las inversiones que se realizaron alcanzaron apenas 1 millón DEM. La situación de la tesorería de la empresa es preocupante. Además de que TGI debe encontrar los medios necesarios para financiar unas inversiones de 11,5 millones DEM, debe reembolsar créditos de hasta [...] DEM. El experto considera que la empresa no puede garantizar la financiación por sus propios medios y que para garantizar su viabilidad son indispensables otras ayudas estatales o la condonación de la deudas existentes.

⁽¹⁷⁾ DO C 368 de 23.12.1994, p. 12.

⁽¹⁸⁾ El punto 7.5 de las Directrices de 1999 establece lo que sigue: «La Comisión examinará la compatibilidad con el mercado común de toda ayuda destinada al salvamento y la reestructuración que se conceda sin la autorización de la Comisión [...] con arreglo a las Directrices vigentes en el momento de la concesión de la ayuda [...]» (DO C 288 de 9.10.1999, p. 2).

- (129) Contrariamente a lo que afirma Alemania, del informe técnico no se desprende que la empresa se haya recuperado; por el contrario, se constata que atraviesa serias dificultades y que su viabilidad a largo plazo no está garantizada.
- (130) Tal como muestra una evaluación *a posteriori*, el plan de reestructuración inicial sólo se ha realizado parcialmente. La reparación de las cuatro cadenas de fabricación, necesaria para el restablecimiento de la viabilidad a largo plazo de la empresa, aún no se había acabado a finales de 2000. La primera, la tercera y la cuarta cadena de fabricación se rehabilitaron en 2001, mientras que la segunda se detuvo provisionalmente a mediados de 2000.
- (131) Otro informe pericial, realizado para el asunto T-198/01, se presentó en el marco del procedimiento de investigación en curso. Según Alemania, este informe prevé una evolución positiva de la empresa tanto a nivel económico como social. Ahora bien, este informe se basa en inversiones claramente inferiores a las previstas en el programa de inversiones inicial. En el mes de octubre de 2001, la empresa aún tenía que reembolsar [...] DEM, sin contar los 4 millones de DEM del precio de venta cuya condonación fue objeto de una decisión negativa de la Comisión. Además, se constató que las dificultades de tesorería continuarían en 2001 y 2002.
- (132) Alemania comunicó, respecto de la financiación de las medidas de reestructuración, un plan alternativo de abril de 2001 que tiene en cuenta el hecho de que en dicha fecha no se había encontrado ningún inversor privado nuevo. Este plan prevé el aplazamiento de la renovación de la segunda cadena de fabricación. Se basa asimismo en el aplazamiento del pago de los salarios del personal y el aplazamiento a medio plazo del reembolso de los créditos, con el fin de permitir financiar las inversiones más importantes. Además, el importe total de las inversiones es inferior al del plan de reestructuración inicial. Alemania afirma que este plan alternativo permitía restablecer la viabilidad a largo plazo de la empresa.
- (133) En su carta más reciente, Alemania indica no obstante que el aplazamiento del pago de los salarios y de la prima de fin de año, el aplazamiento del reembolso de los créditos bancarios y la renuncia a la prima de fin de año que se integraron en el plan de financiación alternativo eran indispensables para garantizar la supervivencia de la empresa hasta la conclusión de un contrato con un nuevo inversor. Para garantizar la viabilidad a largo plazo de la empresa, la renuncia al cobro del precio de venta hasta un máximo de 4 millones DEM, así como la contribución de un nuevo inversor eran necesarios para dotar a TGI de una sólida base financiera y de capital propio suficiente. Por esta razón, la Comisión concluye que el plan de financiación alternativo no era manifiestamente capaz de restablecer la viabilidad de la empresa a largo plazo.
- (134) Según la información más reciente, la Comisión constata que las negociaciones con el grupo de inversores [...] no tuvieron éxito y que este grupo no invertirá en la empresa.
- (135) Mediante carta de 15 de marzo de 2002, Alemania señala que se encontró un nuevo inversor privado y que las negociaciones con éste tuvieron éxito. Se celebró un contrato entre el nuevo inversor y los dos socios de la empresa, el Sr. y la Sra. Geiss. El nuevo inversor elevará los fondos propios de la empresa de [...] EUR hasta [...] EUR y adquirirá una participación de [...] ([...] %). Asimismo, abonará a TGI [...] EUR destinados a dotación de capital.
- (136) Alemania afirma que, puesto que se ha encontrado un nuevo inversor, la tesis según la cual el plan de reestructuración no es viable ya no es válida, y la ayuda puede autorizarse. Añade que no se podría esgrimir la falta de vínculo temporal. El plan de reestructuración inicial que, según Alemania, era coherente desde el principio y sólo había podido realizarse parcialmente a falta de un inversor, puede en lo sucesivo realizarse de otra forma.
- (137) La ayuda se autorizó en febrero de 1998 y se abonó en noviembre de 1998. Según las Directrices, el plan de reestructuración deberá permitir restablecer en un plazo razonable la rentabilidad y la viabilidad de la empresa a largo plazo. En consecuencia, la ayuda a la reestructuración debe estar vinculada con un programa viable de reestructuración, que deberá presentarse a la Comisión con todas las precisiones necesarias. Este plan permitirá restablecer la competitividad de la empresa en un plazo razonable. Normalmente, el plan de reestructuración debe establecerse antes de la concesión de la ayuda.
- (138) En ningún momento fue realista el plan de reestructuración inicial. Si Alemania presenta ahora un plan de reestructuración modificado que integre la contribución de un nuevo inversor privado, se trata de un nuevo plan de reestructuración y de un nuevo período de reestructuración. No existe en efecto ningún vínculo entre las medidas de ayuda autorizadas en 1998 y un plan de reestructuración que integra un nuevo inversor y que se presentó más de tres años después. Dado que se alegaron graves dificultades de tesorería en el marco del procedimiento judicial en curso con respecto a la decisión adoptada en el procedimiento C 19/2000 TGI, queda claro que la empresa ya había recurrido al préstamo del TAB. El medio presentado por Alemania no podría por tanto admitirse.

(139) Por otra parte, la Comisión ha tenido conocimiento de que el compromiso del nuevo inversor privado no es incondicional, sino que está supeditado al mantenimiento de la condonación de la deuda que fue objeto de una decisión negativa de la Comisión. Este punto figura explícitamente en la información proporcionada por Alemania, que manifiesta que el inversor supedita su compromiso a que la Comisión apruebe la renuncia por el BvS a la devolución del precio de venta. El mantenimiento de esta condonación de la deuda es el fundamento económico de la inversión.

(140) Ahora bien, en su decisión de 12 de junio de 2001, la Comisión consideró la renuncia al cobro del precio de venta como una ayuda ilegal e incompatible. La Comisión considera que esta decisión se ajusta a Derecho y no ve ninguna razón para revocarla. El hecho de que, mediante resolución de 4 de abril de 2002, el Presidente del Tribunal de Primera Instancia dictase la suspensión de la ejecución del artículo que exigía el reembolso, no priva a esta decisión de la presunción de legalidad que va ligada a cada uno de los actos de la Comunidad. Por esta razón, la contribución anunciada de un nuevo inversor privado no puede tenerse en cuenta.

(141) Habida cuenta de estas consideraciones, la Comisión no puede concluir que existe un plan de reestructuración que permite restablecer en un plazo razonable la rentabilidad y la viabilidad a largo plazo de la empresa, sobre la base de hipótesis realistas. Por tanto, no se cumple el criterio de la viabilidad.

Prevención de distorsiones indebidas de la competencia

(142) El plan de reestructuración debe contener medidas destinadas a contrarrestar en lo posible los efectos adversos para los competidores; de no ser así, las ayudas serían contrarias al interés común y no podrían acogerse a la excepción de la letra c) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE.

(143) Por tanto, si un análisis objetivo de la situación de la oferta y la demanda revela la existencia de un exceso de capacidad productiva estructural en un mercado de la Comunidad europea en el que el beneficiario lleva a cabo sus actividades, el plan de reestructuración deberá contribuir, de forma proporcional al importe de la ayuda recibida, a la reestructuración del correspondiente sector económico comunitario mediante la reducción definitiva o el cierre de capacidad productiva.

(144) Alemania afirma que TGI no aumentará ni reducirá su capacidad productiva en el futuro.

(145) En sus observaciones relativas a la incoación del procedimiento, un competidor de TGI alegó que existía un exceso estructural de capacidad en algunos mercados de productos en los que opera TGI. Pero como se ha visto

en los considerandos 40 y 41, parece que, según la información disponible, no existe un exceso de capacidad en el conjunto del mercado. Más aún, TGI sólo se hizo cargo de cuatro de las 12 cadenas de fabricación de IGW, lo que supone una reducción de la capacidad.

Proporcionalidad de la ayuda con los costes y beneficios de la reestructuración

(146) El importe y la intensidad de la ayuda deberán limitarse a lo estrictamente necesario para que se pueda llevar a cabo la reestructuración, y deberán guardar proporción con las ventajas que se espere obtener desde el punto de vista de la Comunidad. Por ello, el inversor está obligado a contribuir significativamente al plan con sus propios recursos. Además, se ha de evitar que la ayuda proporcione a la empresa un exceso de flujo de tesorería, que podría ser utilizado para actividades agresivas y distorsionadoras del mercado no vinculadas al proceso de reestructuración.

(147) Alemania considera la renuncia de la plantilla a la paga de Navidad de 1997 como una contribución del inversor. Pero esta renuncia representa una contribución sustancial del personal y no puede considerarse una contribución del inversor, puesto que no implica ningún riesgo para este último. Lo mismo sucede con el aplazamiento del pago de los salarios y primas de fin de año que Alemania considera, en su carta más reciente, como una contribución de un inversor privado. Pero puesto que este pago sólo se ha aplazado, sólo constituye una reducción temporal de los costes de la empresa.

(148) Alemania también considera como contribución del inversor la reducción de [...] DEM de la remuneración del gerente (que es el accionista principal de la empresa). Pero esta medida representa una reducción de los costes de la empresa y no puede considerarse una contribución del propietario a la financiación de la reestructuración. La prueba es que no se ha integrado en el plan de reestructuración. Dado que, en su calidad de propietario, el gerente tiene también el control de la empresa, tiene por otro lado la facultad de fijar el nivel de su remuneración y en consecuencia el importe de su eventual disminución; por tanto, ésta no responde a una contribución comprobable. Por esta razón, la disminución de la remuneración del gerente no puede considerarse una contribución del inversor con cargo a sus propios recursos.

(149) Alemania alega que el aplazamiento del reembolso de créditos de un banco privado (Commerzbank) representa una contribución del inversor con cargo a sus propios recursos. Ahora bien, no puede considerarse como tal, pues se ha limitado a reducir temporalmente los costes de la empresa.

(150) Por lo demás, Alemania estima que un *cashflow* de [...] DEM constituye una contribución del inversor. La Comisión no puede aceptar esta financiación interna como

parte de la contribución del inversor, puesto que dicha financiación se posibilitó en gran medida directa o indirectamente mediante ayudas. Si bien el *cashflow* podría reducir la necesidad de recursos financieros para la reestructuración de la empresa, la Comisión no puede aceptarlo como parte de la contribución del inversor. Por lo demás, Alemania no comunicó en qué momento se generó este *cashflow* o si aún está por generar.

- (151) Alemania declara que la fianza solidaria del propietario de la empresa, Sr. Geiss, por el préstamo de 2 millones DEM del TAB forma parte de la contribución del inversor privado. Ahora bien, como este préstamo se concedió por medio de los recursos del Estado, es dudoso que pueda considerarse como una contribución del inversor con cargo a sus propios recursos. Además, el préstamo del TAB está garantizado con una hipoteca de 2 millones DEM sobre el terreno de la cuarta cadena de fabricación. Por tanto, el Sr. Geiss no asume la totalidad del riesgo y el valor de su fianza debe considerarse claramente inferior al indicado por Alemania.
- (152) Aunque la Comisión admite la fianza del Sr. Geiss como una contribución del inversor con cargo a sus propios recursos, la totalidad de la contribución con cargo a los propios recursos sigue siendo inferior al 10 % del coste de la reestructuración. A la luz de la práctica reiterada de la Comisión, este porcentaje es insuficiente. Por los motivos expuestos, la contribución anunciada de un nuevo inversor privado no es incondicional y no puede por tanto tenerse en cuenta.
- (153) En consecuencia, la Comisión concluyó que no se produce una contribución importante del inversor privado en el sentido de las Directrices. Por tanto, no se cumple el criterio de la proporcionalidad de la ayuda.

Aplicación íntegra del plan de reestructuración

- (154) La empresa debe aplicar íntegramente el plan de reestructuración. El plan comunicado presenta una financiación insuficiente, pues no se pudo encontrar un nuevo inversor. Ahora bien, como esta contribución del inversor es indispensable para la aplicación del plan de reestructuración y, en particular, para la realización de las inversiones imprescindibles, el plan de reestructuración sólo se ha aplicado parcialmente.

6. CONCLUSIONES

- (155) La Comisión constata que la novación de las garantías constituye una ayuda estatal. Constata por otro lado que el préstamo del TAB con cargo al fondo de consolidación de Turingia no está cubierto por el régimen de ayudas en virtud del cual se concedió supuestamente, y constituye una ayuda estatal. Por otra parte, Alemania concedió la ayuda de forma ilegal, infringiendo el apartado 3 del artículo 88 del Tratado CE.

- (156) Las medidas no cumplen los criterios establecidos en las Directrices y, por tanto, no son compatibles con el mercado común en virtud de letra c) del apartado 3 del artículo 87 del Tratado CE. El plan de reestructuración presentado no es realista por lo que se refiere al retorno a la viabilidad de la empresa, y falta la contribución del inversor con cargo a sus propios recursos. Por ello, la Comisión insta a Alemania a que reclame la ayuda al beneficiario.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La ayuda estatal de Alemania en favor de Technische Glaswerke Ilmenau GmbH, en forma de una novación de garantías por el precio de venta de 1 800 000 DEM (914 109 EUR) y de un préstamo del Thüringer Aufbaubank de 2 000 000 DEM (1 015 677 EUR), es incompatible con el mercado común.

Artículo 2

1. Alemania adoptará todas las medidas necesarias para recuperar la ayuda mencionada en el artículo 1, que ha sido puesta a disposición del beneficiario de forma ilegal.
2. La recuperación se efectuará sin dilación y con arreglo a los procedimientos del Derecho nacional, siempre que éstos permitan la ejecución inmediata y efectiva de la presente Decisión. La ayuda por recuperar devengará intereses desde la fecha en que estuvo a disposición del beneficiario hasta la de su recuperación. Los intereses se calcularán sobre la base del tipo de referencia utilizado para el cálculo del equivalente de subvención en el marco de las ayudas regionales.

Artículo 3

Alemania 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 la República Federal de Alemania.

Hecho en Bruselas, el 2 de octubre de 2002.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión