

# Diario Oficial

## de la Unión Europea

L 353

Edición  
en lengua española

Legislación

49º año  
13 de diciembre de 2006

Sumario

I Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad

. . . . .

II Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad

**Comisión**

2006/894/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 17 de diciembre de 2002, relativa a un procedimiento incoado con arreglo al artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE contra Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. en liquidación, Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. y la asociación de empresas Federacciai, Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane (asunto C.37.956 – Redondo para cemento armado) [notificada con el número C(2002) 5807] .....** 1

2006/895/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 26 de mayo 2004, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE contra The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited y Topps Italia SRL (asunto COMP/C-3/37.980 — Souris-Topps) [notificada con el número C(2004) 1910] .....** 5

2006/896/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 26 de octubre de 2004, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (asunto COMP/M.3436 — Continental/Phoenix) [notificada con el número C(2004) 4219] <sup>(1)</sup> .....** 7

2006/897/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 19 de enero de 2005, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE contra Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB, y Akzo Nobel AB, responsable solidario, Clariant AG y Clariant GmbH responsable solidario, Elf Aquitaine SA y Arkema SA, responsable solidario, y Hoechst AG (asunto C.37.773 — AMCA) [notificada con el número C(2004) 4876] <sup>(1)</sup> .....** 12

Precio: 18 EUR

<sup>(1)</sup> Texto pertinente a efectos del EEE.

(Continúa al dorso)

ES

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres finos son actos de gestión corriente, adoptados en el marco de la política agraria, y que tienen generalmente un período de validez limitado.

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres gruesos y precedidos de un asterisco son todos los demás actos.

2006/898/CE:	
★ Decisión de la Comisión, de 22 de junio de 2005, relativa a las medidas previstas por Italia en favor de los clubes deportivos profesionales — (Decreto «Salva Calcio») [notificada con el número C(2005) 1794] <sup>(1)</sup> .....	16
2006/899/CE:	
★ Decisión de la Comisión, de 13 de julio de 2005, por la que se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE una operación de concentración (asunto COMP/M.3653 - Siemens/VA Tech) [notificada con el número C(2006) 2676] <sup>(1)</sup> .....	19
2006/900/CE:	
★ Decisión de la Comisión, de 20 de octubre de 2005, relativa a la ayuda estatal ejecutada por Finlandia en concepto de ayuda a la inversión en favor de Componenta Oyj [notificada con el número C(2005) 3871] <sup>(1)</sup> .....	36
2006/901/CE:	
★ Decisión de la Comisión, de 20 de octubre de 2005, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/C.38.281/B.2 — Tabaco crudo Italia) [notificada con el número C(2005) 4012] .....	45
2006/902/CE:	
★ Decisión de la Comisión, de 21 de diciembre de 2005, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y con el artículo 53 del Acuerdo EEE contra Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (antes Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (antes Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA y Repsol YPF SA. (asunto COMP/E/C.38.443 — Sustancias químicas para la industria del caucho) [notificada con el número C(2006) 5592] <sup>(1)</sup> .....	50
2006/903/CE:	
★ Decisión de la Comisión, de 3 de mayo de 2006, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y con el artículo 53 del Acuerdo EEE contra Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB, EKA Chemicals AB, Degussa AG, Edison SpA, FMC Corporation, FMC Foret S.A., Kemira OYJ, L'Air Liquide SA, Chemoxal SA, Snia SpA, Caffaro Srl, Solvay SA/NV, Solvay Solexis SpA, Total SA, Elf Aquitaine SA y Arkema SA. (asunto COMP/F/C.38.620 — Peróxido de hidrógeno y perborato) [notificada con el número C(2006) 1766] <sup>(1)</sup> .....	54
2006/904/CE:	
★ Decisión de la Comisión, de 7 de junio de 2006, relativa a la ayuda estatal C 8/2005 (ex N 451/2004), que Alemania tiene la intención de conceder a Nordbrandenburger UmesterungsWerke [notificada con el número C(2006) 2088] <sup>(1)</sup> .....	60



<sup>(1)</sup> Texto pertinente a efectos del EEE.

## II

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

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 17 de diciembre de 2002

**relativa a un procedimiento incoado con arreglo al artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE contra Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A, IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. en liquidación, Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. y la asociación de empresas Federacciai, Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane.**

Asunto C.37.956 – Redondo para cemento armado

[notificada con el número C (2002)5807]

(El texto en lengua italiana es el único auténtico)

(2006/894/CE)

El 17 de diciembre de 2002 la Comisión aprobó una decisión relativa a un procedimiento incoado con arreglo al artículo 65 del Tratado CECA. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 30 del Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado <sup>(1)</sup>, la Comisión publica los nombres de las partes interesadas y el contenido principal de la Decisión, incluidas las sanciones impuestas, respetando el interés legítimo de las empresas por que no se divulguen sus secretos comerciales. Una versión no confidencial del texto íntegro de la Decisión puede encontrarse en las lenguas auténticas del caso y en las lenguas de trabajo de la Comisión en el sitio de la DG COMP: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

## I. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

## Imputación de responsabilidades

## Destinatarios y naturaleza de la infracción

- (1) Las destinatarias de la Decisión son: Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A, IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. en liquidación, Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. y la asociación de empresas Federacciai, Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane.
- (2) Las destinatarias participaron en una infracción única, compleja y continua del apartado 1 del artículo 65 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (en lo sucesivo, «el Tratado») cuyo objeto o efecto fue la fijación de precios y, por ende, la limitación o el control de la producción o las ventas en el mercado italiano del redondo para cemento armado en barras o en rodillos.

- (3) La destinataria Alfa Acciai S.p.A. es una empresa a la que se le imputan no sólo su propio comportamiento, sino también los de Acciaieria Megara S.p.A. (a partir de 1996), Alfa Acciai S.R.L. (antes de 1996) y Acciaierie de Sicilia S.p.A..
- (4) La destinataria Feralpi Siderurgica S.p.A. es una empresa a la que se le imputan no sólo el comportamiento de la actual Feralpi Siderurgica S.p.A., sino también los de Feralpi Siderurgica S.R.L. (desde 1990) y la anterior Feralpi Siderurgica S.p.A.
- (5) Las destinatarias Leali S.p.A. y Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (en liquidación) son empresas a las que se les imputan no sólo sus propios comportamientos, sino también el de Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (hasta noviembre de 1998) a la que sucedieron. Con posterioridad a dicha fecha, Leali S.p.A. es la única responsable de los comportamientos considerados fraudulentos.

<sup>(1)</sup> DO L 1 de 4.01.2003, p. 1.

- (6) Las destinatarias Lucchini S.p.A. y Siderpotenza S.p.A. son empresas a las que se les imputan no sólo sus propios comportamientos, sino también el de la empresa común Siderpotenza S.p.A. (hasta 1991) y el de Lucchini Siderurgica S.p.A. (hasta finales de 1997).
- (7) La destinataria Riva S.p.A. es una empresa a la que se le imputan no sólo su propio comportamiento, sino también los de las empresas Fire Finanziaria S.p.A., Riva Prodotti Siderurgici S.p.A., Acciaierie e Ferriere di Galtarossa S.p.A. y Acciaierie del Tanaro S.p.A..
- (8) Las destinatarias Valsabbia Investimenti S.p.A. y Ferriera Valsabbia S.p.A. son empresas a las que se les imputan no sólo sus propios comportamientos, sino también el de la anterior Ferriera Valsabbia S.p.A. (hasta 2000) y el de la aún más anterior Ferriera Valsabbia S.p.A. (hasta 1990).
- (9) Por lo que se refiere a las otras destinatarias de la Decisión, se trata no sólo de las mismas empresas y de la misma asociación, sino también de las mismas personas jurídicas con la misma denominación social, activas en el mercado de los redondos para cemento armado desde el inicio de la infracción (desde 1993, en el caso de Ferriere Nord S.p.A.).

#### Duración de la infracción

- (10) Las empresas participaron en la infracción durante al menos los siguientes períodos:

Alfa Acciai S.p.A, del 6 de diciembre de 1989 al 4 de julio de 2000;

Feralpi Siderurgica S.p.A, del 6 de diciembre de 1989 al 27 de junio de 2000.

Ferriere Nord S.p.A, del 1 de abril de 1993 al 4 de julio de 2000;

IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A, del 6 de diciembre de 1989 al 27 de junio de 2000;

Leali S.p.A y Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A en liquidación, del 6 de diciembre de 1989 al 27 de junio de 2000;

Lucchini S.p.A/Siderpotenza S.p.A, del 6 de diciembre de 1989 al 27 de junio de 2000;

Riva SpA, del 6 de diciembre de 1989 al 27 de junio de 2000;

Ferriere Valsabbia S.p.A y Valsabbia Investimenti S.p.A, del 6 de diciembre de 1989 al 27 de junio de 2000;

Federacciai, Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane, del 6 de diciembre de 1989 al 24 de julio de 1998

#### El mercado del redondo para cemento armado

- (11) El redondo para cemento armado es un producto de acero largo y laminado en caliente en rodillos o barras de 5 o más milímetros, de superficie lisa, acanalada o nerviada que se utiliza para encofrar el cemento. La forma clásica de presentación del redondo para cemento armado es en barras rectas (laminadas en caliente en un tren de barras). Las barras pueden ser de 12, 6, o 14 metros. También, aunque más raramente, de 18 metros.
- (12) El redondo para cemento armado en rodillos se presenta en bobinas, que el usuario endereza y corta al tamaño deseado. El precio del redondo en rodillos que, habitualmente, es ligeramente superior al del redondo en barras, tiende, sin embargo, a alinearse con el precio de este último.
- (13) Todos estos tipos de redondo para cemento armado se producen a continuación en secciones circulares de diversos diámetros, de 5 a 40 milímetros, dependiendo de las necesidades de su uso estructural. El diámetro del redondo para cemento armado en rodillos no supera los 16 milímetros. Al precio de base del redondo para cemento armado hay que sumarle un suplemento que se calcula en función de su diámetro (el denominado «extra de dimensiones»).
- (14) El redondo para cemento armado se emplea principalmente en el sector de la construcción, para encofrar.
- (15) De los quince Estados miembros de la Unión Europea, Italia es el principal productor de redondo para cemento armado. El volumen de negocios de redondo para cemento armado de las empresas destinatarias de la presente Decisión, que hacia el final del período de infracción representaban cerca del 80 % del mercado italiano, ascendió a aproximadamente 900 millones de euros en el bienio 2000-2001.

#### Funcionamiento del cartel

- (16) Desde finales de 1989 al menos, la Federacciai y las empresas que colaboraron con ella acordaron y aplicaron unos precios comunes para el «extra de dimensiones» del redondo para cemento armado en Italia. A partir del mes de abril de 1992, las empresas, con el apoyo de la Federacciai, ampliaron sus decisiones y prácticas al precio de base del redondo para cemento armado en Italia. Desde esa misma fecha y hasta el mes de septiembre de 1995, el acuerdo se amplió a la fijación de las condiciones de pago.
- (17) Desde finales de 1994 al menos, la Federacciai estructuró de manera más sistemática su actividad organizativa, tanto en lo que respecta a los precios como a las cantidades producidas y vendidas de redondo para cemento armado.
- (18) A partir de 1995, los participantes empezaron a acordar la reducción o el control de la producción o las ventas con el fin de reducir las cantidades de redondo puestas en el mercado. Algunas de las empresas productoras pusieron en práctica un sistema de control recíproco multilateral más detallado y sistemático de las cantidades producidas y vendidas por cada empresa.
- (19) La Comisión no cuenta con información suficiente para demostrar la existencia de una infracción de las normas de competencia con posterioridad al 4 de julio de 2000. Además conviene señalar que no todas las empresas participaron en todas las infracciones descritas y que

algunas de ellas lo hicieron durante períodos más breves.

## II. MULTAS

### Importe de base

- (20) La infracción consistió en un acuerdo único, complejo y continuo, que tenía por objeto la fijación de los precios y la limitación o el control de la producción o las ventas, que por su naturaleza constituye una infracción muy grave del apartado 1 del artículo 65 del Tratado CECA. El cartel se extendió a todo el territorio de la República Italiana. Se ha comprobado que los acuerdos del cartel se llevaron a la práctica y que tuvieron repercusiones en el mercado, aunque no siempre se alcanzaron totalmente los efectos esperados. Por consiguiente, la Comisión considera que las empresas destinatarias cometieron una infracción muy grave. El hecho de que los efectos del acuerdo se limitaran al mercado italiano no permite reducir la gravedad de la infracción de muy grave a grave ya que hay que tener asimismo en cuenta la importancia de la producción italiana.
- (21) Además, sin perjuicio del carácter muy grave de la infracción, al calcular el importe de base de la multa, la Comisión tuvo en cuenta las características específicas del caso, que afectaba a un mercado nacional, sujeto durante el período en que tuvieron lugar los hechos al régimen especial del Tratado CECA y en el que las empresas destinatarias de la Decisión tuvieron, durante la primera parte de la infracción, una cuota limitada del mercado de referencia.
- (22) De conformidad con el apartado 5 del artículo 65 del Tratado CECA, no se pueden imponer multas o multas coercitivas a una asociación de empresas. Sin embargo, el texto del apartado 1 del artículo 65 no da pie a considerar que la prohibición impuesta en dicha disposición no se aplique también a una asociación que ha adoptado una decisión tendente a impedir, restringir o falsear el juego normal de la competencia. Por lo tanto, a pesar de que no se le haya impuesto ninguna multa por los comportamientos contrarios a la competencia anteriormente descritos, Federacciai es destinataria de la presente Decisión.
- Trato diferenciado*
- (23) Dentro de la categoría de infracciones muy graves, la escala de multas posibles permite aplicar un trato diferenciado a las empresas para tener en cuenta la capacidad económica real de los infractores para provocar un perjuicio significativo a la competencia, así como para fijar la multa a un nivel que garantice el suficiente efecto disuasorio.
- (24) La Comisión estima que las cuotas de mercado logradas por las destinatarias de la presente Decisión en el último año completo de la infracción (1999) no son representativas de su presencia real en el mercado de referencia en el período considerado. En efecto, entre 1990 y 1999, las cuotas de mercado de estas empresas prácticamente se triplicaron. Por consiguiente, sobre la base de las cuotas de mercado medias

del período 1990-1999, se pueden distinguir tres grupos de empresas por orden decreciente de importancia en el mercado. En el primero figuran Feralpi y Valsabbia. En el segundo Lucchini/Siderpotenza, Alfa, Riva y Leali (con una cuota media de mercado de aproximadamente un 70 % de la cuota de las empresas del primer grupo). Por último, en el tercero figuran Iro y Ferriere Nord (con una cuota media de mercado de aproximadamente un 35 % de la cuota de las empresas del primer grupo).

- (25) En el caso de Riva y Lucchini/Siderpotenza, es necesario aumentar el importe de base de la multa, calculado en función de la importancia relativa del mercado de referencia, para tener en cuenta la dimensión y los recursos totales de dichas empresas. En efecto, el volumen de negocios de productos CECA de estas empresas es muy superior (unos 3 500 millones de euros en el caso de Riva en 2001 y, aproximadamente, 1 200 millones de euros en el de Lucchini) al de las restantes empresas que participaron en la infracción. Además, cabe recordar que, como se desprende de los documentos del expediente, en muchas ocasiones, los directivos de estas empresas participaron directamente en las infracciones. Así pues, con el fin de lograr el suficiente efecto disuasorio, es necesario incrementar el importe de base de la multa en un 225 % en el caso de Lucchini/Siderpotenza, en la medida en que su volumen de negocios de productos CECA es unas tres veces superior al de la mayor de las restantes empresas y en un 375 % en el caso de Riva, cuyo volumen de negocios total de productos CECA triplica aproximadamente el de Lucchini/Siderpotenza. Estos factores de multiplicación tienen en cuenta las considerables diferencias de tamaño y recursos totales entre estas dos empresas y las otras destinatarias de la presente Decisión.

### Duración

- (26) La infracción tuvo una duración superior a diez años y medio en el caso de todos los participantes, salvo en el de Ferriere Nord S.p.A., cuya infracción duró más de siete años. En consecuencia, el importe de base de la multa impuesta a Ferriere Nord se incrementó en un 70 % y el de las restantes empresas en un 105 %.

### Circunstancias agravantes

- (27) En el presente caso, la Comisión sólo ha considerado circunstancia agravante la reincidencia de Ferriere Nord, que ya fue destinataria de la Decisión de la Comisión de 2 de agosto de 1989 por su participación en un acuerdo de fijación de precios y limitación de ventas en el sector de las mallas electrosoldadas <sup>(2)</sup>.
- (28) Por consiguiente, la Comisión incrementó en un 50 % el importe de base de la multa en el caso de Ferriere Nord.

### Circunstancias atenuantes

- (29) La Comisión no ha aplicado ninguna circunstancia atenuante.

<sup>(2)</sup> DO L 260 de 6.9.1989, p. 1.

**Aplicación de la comunicación de clemencia de 1966**

- (30) Ninguna de las empresas destinatarias de la presente Decisión puede beneficiarse de una dispensa del pago de la multa o de una reducción muy importante o importante del importe de la misma al amparo de lo dispuesto en los puntos B y C de la Comunicación sobre medidas de clemencia de 1996 <sup>(3)</sup> al no cumplir ninguno de las condiciones establecidas a tal efecto. Las empresas no denunciaron el cartel ni antes ni después de que la Comisión procediera a la inspección y no aportaron ningún elemento de prueba que permitiera comprobar la existencia del mismo.
- (31) Por lo que se refiere al punto D de la Comunicación de 1996, la Comisión reconoce que Ferriere Nord le proporcionó información útil para comprender mejor el funcionamiento del cartel. La Comisión considera que con ello se cumple lo dispuesto en el apartado 1 del punto D de la Comunicación en virtud del cual puede reducirse el importe de la multa cuando, antes del envío del pliego de cargos, la empresa facilite a la Comisión información, documentos u otros elementos de prueba que contribuyan a confirmar la existencia de la infracción.
- (32) La Comisión considera justificado reducir en un 20 % el importe de la multa impuesta a Ferriere Nord.

**Decisión**

1. Se imponen las siguientes multas:
 

— Feralpi Siderurgica S.p.A.	10,25 millones de euros
— Valsabbia Investimenti S.p.A. e Ferriera Valsabbia S.p.A., solidariamente,	10,25 millones de euros
— Lucchini S.p.A. y Siderpotenza S.p.A., solidariamente	16,14 millones de euros
— Alfa Acciai S.p.A.	7,175 millones de euros
— Riva Acciaio S.p.A.	26,90 millones de euros
— Leali S.p.A. e Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. en liquidación, solidariamente	6,093 millones de euros
— Leali SpA <sup>(4)</sup>	1,082 millones de euros
— IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A.,	3,58 millones de euros
— Ferriere Nord S.p.A.	3,57 millones de euros
2. Federacciai y las empresas afectadas pondrán fin inmediatamente a las infracciones, en el caso de que aún no lo hubieran hecho, y se abstendrán de repetir cualquier acto o conducta que constituya una infracción similar a la constatada en el presente caso así como de adoptar cualquier medida que tenga un objeto o efecto equivalente.

<sup>(4)</sup> Se distinguen el comportamiento de Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A hasta su puesta en liquidación del de Leali S.p.A. a partir de su constitución: el primero se imputa solidariamente a Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A en liquidación y a Leali S.p.A.; el segundo se imputa exclusivamente a Leali S.p.A. Por lo tanto, el importe de la multa se ha dividido, en proporción a su duración, entre dos períodos, uno comprendido entre el inicio de la infracción y el 25 de noviembre de 1998 y otro que va desde esta última fecha hasta el término de la infracción. El importe de la multa relativa al primer período se debe imputar a Leali S.p.A. y a Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. en liquidación, solidariamente, mientras que el correspondiente al segundo período debe ser imputado únicamente a Leali S.p.A.

<sup>(3)</sup> DO C 45 de 19.2.2002, p. 3.

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 26 de mayo 2004

relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE contra The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited y Topps Italia SRL

Asunto N° COMP/C-3/37.980 — Souris-Topps

[notificada con el número C(2004) 1910]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(2006/895/CE)

El 26 de mayo 2004, la Comisión adoptó una decisión relativa un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE. De conformidad con lo previsto en el artículo 30 del Reglamento n° 1/2003 <sup>(1)</sup>, la Comisión publica los nombres de las partes y el contenido principal de la Decisión, teniendo en cuenta el interés legítimo de las empresas para que no se revelen sus secretos comerciales. Una versión no confidencial del texto completo de la Decisión puede encontrarse en la lengua auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión en el sitio de la Dirección General de Competencia, [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

## I: RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

**Destinatarios, naturaleza y duración de la infracción**

- (1) La presente Decisión se dirige a: The Topps Company Inc. (en lo sucesivo denominada «Topps USA»), Topps Europe Ltd («Topps Europe»), Topps UK Ltd («Topps UK»), Topps International Ltd («Topps International») y Topps Italia SRL («Topps Italia»). A todas ellas se hará referencia conjuntamente como «Topps».
- (2) Los destinatarios infringieron el artículo 81.1 del Tratado al participar con varios de sus intermediarios en el Reino Unido, Italia, Finlandia, Alemania, Francia y España en un conjunto de acuerdos y prácticas concertadas destinadas a restringir las importaciones paralelas de pegatinas, tarjetas y otros objetos de colección Pokémon, entre el 4 de febrero y el 29 de noviembre de 2000.
- (3) El asunto se incoó tras una denuncia de La Souris Bleue, un minorista francés de objetos de colección, que alegaba que Topps y sus distribuidores habían impedido con éxito las importaciones paralelas de pegatinas y álbumes de Pokémon en Francia procedentes de España.

**Productos afectados y comportamiento de Topps**

- (4) La Decisión se refiere a objetos de colección de Pokémon, es decir, objetos como pegatinas, tarjetas o calcomanías, que son populares entre los niños pequeños aficionados a ciertos temas (por ejemplo: deportistas o personajes de historietas). «Pokémon» es el nombre de una gama de personajes originalmente desarrollados para el videojuego Game Boy de Nintendo pero también utilizados por Topps, mediante licencia, para ilustrar objetos de colección. En 2000 se registró una demanda significativa de este tipo de objetos de colección Pokémon.

- (5) La definición del mercado pertinente puede dejarse abierta puesto que este asunto se refiere a una restricción de la competencia por objeto.

- (6) La Decisión constata la existencia de acuerdos y prácticas concertadas entre Topps y siete de sus intermediarios europeos con el objetivo de restringir las importaciones paralelas de objetos de colección Pokémon entre Estados miembros. Topps y sus intermediarios trataron de alcanzar este objetivo con los siguientes instrumentos y mecanismos:

- Topps recopiló activamente, a través de sus intermediarios, información sobre casos de comercio paralelo;
- Topps supervisó el destino final de los productos Pokémon;
- cuando Topps recibió datos de sus intermediarios sobre casos de comercio paralelo, les pidió ayuda para rastrear las importaciones paralelas hasta la fuente;
- Topps también implicó a sus intermediarios pidiendo y recibiendo garantías de que las existencias no se reexportarían a otros Estados miembros;
- en algunos casos en que Topps tuvo la impresión de que sus intermediarios no cooperaban, les amenazó con cortar los envíos de material.

- (7) Topps reconoció que «realizó actividades que tuvieron como efecto impedir el comercio transfronterizo en la UE» y que «una prohibición completa de las exportaciones y una amplia protección territorial de sus distribuidores en las circunstancias anteriormente descritas son difíciles de reconciliar con el artículo 81».

<sup>(1)</sup> DO L 1 de 4.1.2003, p. 1. Reglamento tal como fue modificado por el Reglamento (CE) n° 411/2004 (DO L 68 de 6.3.2004, p. 1).

(8) Los acuerdos y prácticas concertadas entre Topps y sus distribuidores o agentes son restrictivos por definición ya

que pretenden impedir que los intermediarios exporten, tanto activa como pasivamente, productos Pokémon fuera de sus respectivos territorios contractuales. Como el objeto de los acuerdos y prácticas concertadas en este caso es restringir la competencia, no es necesario considerar sus efectos reales en la competencia. A pesar de ello, las pruebas existentes en el expediente de la Comisión muestran que de hecho se impidieron las importaciones paralelas.

- (9) Los Reglamentos nº 1983/83 (aplicable hasta el 31 de mayo de 2000) y 2790/1999 de exención por categorías no eran aplicables porque las restricciones buscaban garantizar una protección territorial absoluta, cubriendo tanto las ventas activas como las pasivas. Los acuerdos tampoco podían beneficiarse de una exención individual de conformidad con el artículo 81.3 del Tratado puesto que no contribuyeron a mejorar la distribución de estos productos y fueron perjudiciales para los consumidores.
- (10) La Decisión se dirige a todas las filiales europeas de Topps que participaron en los acuerdos anticompetitivos y en las prácticas concertadas, así como a la sociedad matriz estadounidense, que son considerados conjunta y solidariamente responsables de la infracción. La sociedad matriz es responsable porque estaba en condiciones de influir decisivamente en el comportamiento de sus filiales en propiedad absoluta. La Comisión supone que, jurídicamente y sobre la base de la jurisprudencia del Tribunal, este poder de influir se ejerció realmente. Topps no logró refutar esta presunción legal que, al contrario, se confirmó por la implicación paralela de todas las filiales europeas y por el doble cargo que ocupaba un empleado de Topps, como director gerente de la filial irlandesa y como vicepresidente (internacional) de la sociedad matriz estadounidense. La Decisión no se dirige a los intermediarios de Topps porque su responsabilidad en la infracción fue menos significativa.

## II: MULTA

### Cuantía básica

- (11) Al evaluar la gravedad, la Comisión considera que las infracciones cuyo objetivo es impedir las importaciones paralelas entre Estados miembros son por su propia naturaleza violaciones muy graves del artículo 81.1 del Tratado. Tales infracciones tienen el objetivo de dividir artificialmente el mercado único y, por ello, comprometen

un principio fundamental del Tratado. Por lo que se refiere al impacto real de la infracción, la Comisión tiene en cuenta que no dispone de ninguna prueba que demuestre que las restricciones de las importaciones paralelas se aplicaron sistemáticamente a todos los intermediarios o productos: parte de los acuerdos o prácticas concertadas parecen no haberse ejecutado íntegramente y podrían haber tenido un efecto limitado en términos de valor de las mercancías afectadas. La Comisión no tiene ninguna prueba de efectos sustanciales de las restricciones en el mercado. Con respecto al tamaño del mercado pertinente, los acuerdos o prácticas concertadas objeto de la presente Decisión afectaban a siete mercados nacionales pero los efectos restrictivos se sintieron principalmente en solamente tres Estados miembros importadores.

- (12) Por lo tanto, la infracción cometida por Topps se considera grave. Habida cuenta de ello, la Decisión considera que un importe de 2 650 000 euros es apropiado como base para calcular la multa. Como la infracción fue de corta duración (del 4 de febrero al 29 de noviembre de 2000), el importe básico de la multa no se incrementa.

### Circunstancias agravantes o atenuantes

- (13) La Comisión no tiene en cuenta circunstancias agravantes en este caso.
- (14) Por lo que se refiere a las circunstancias atenuantes, la Comisión tiene en cuenta que Topps puso fin a la infracción después de la primera intervención de la Comisión. Por ello, el importe básico de la multa se reduce en un 20 % (530 000 euros). La Comisión también considera que Topps ha cooperado efectivamente con la Comisión durante el procedimiento. Topps fue más allá de lo legalmente necesario para cumplir con las obligaciones recogidas en el artículo 11 del Reglamento nº 17, no impugna los hechos sobre los cuales se basa la infracción y contribuyó perceptiblemente a la constatación de la infracción. Por lo tanto, el importe básico de la multa se reduce en un 20 % adicional (530 000 euros).

### Importe final de la multa impuesta

- (15) Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, el importe final de la multa impuesta a Topps asciende a 1 590 000 euros.



## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 26 de octubre de 2004

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

Asunto N° COMP/M.3436 — Continental/Phoenix

[notificada con el número C(2004) 3927]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2006/896/CE)

El 26 de octubre de 2004, la Comisión adoptó una decisión en un asunto de concentración de conformidad con el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas <sup>(1)</sup> (en lo sucesivo denominado «el Reglamento sobre concentraciones») y en especial con su artículo 8.2. Una versión de la decisión, no confidencial y completa, en la versión lingüística auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión puede consultarse en la página internet de la Dirección General de Competencia: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

## I. TRANSACCIÓN

- (1) El 12 de mayo de 2004, la Comisión recibió una notificación de una propuesta de concentración por la que la empresa Continental AG adquiriría, en el sentido del artículo 3.1.b) del Reglamento sobre concentraciones, el control conjunto de la empresa Phoenix AG mediante una oferta pública anunciada el 26 de abril de 2004.

## 1. Partes

- (2) Continental AG («Continental») es uno de los principales productores de neumáticos, frenos, sistemas de suspensión y otros productos de caucho, principalmente para el uso en la industria del automóvil.
- (3) Phoenix Ag («Phoenix») está también especializada en la producción de productos técnicos de caucho, como sistemas de suspensión, sistemas antivibraciones, mangueras y cintas transportadoras, pero no se dedica a la producción de neumáticos. Ambas empresas tienen su sede en Alemania.

## 2. Operación

- (4) Continental se propone adquirir el control exclusivo, en el sentido del artículo 3.1.b) del Reglamento sobre concentraciones, de la totalidad de Phoenix. La operación fue notificada a la Comisión el 12 de mayo de 2004, y el 28 de junio Continental adquirió el 75,51 % de las acciones de Phoenix mediante una oferta pública.

## II. MERCADO DE REFERENCIA

- (5) La concentración produce coincidencias horizontales en varios mercados de producto en el sector de los productos

de caucho. La Comisión considera que pueden existir problemas potenciales de competencia en cuatro mercados:

- amortiguadores de aire para vehículos comerciales;
- amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros;
- amortiguadores de aire para vehículos ferroviarios;
- cintas transportadoras pesadas de cable de acero.

## 1. Amortiguadores de aire para vehículos comerciales

- (6) Ambas partes producen amortiguadores de aire para vehículos comerciales <sup>(2)</sup>. Los amortiguadores de aire están formados generalmente por un fuelle de caucho y una placa de acero y se utilizan en vehículos comerciales para reducir las vibraciones entre el árbol y el chasis y para adaptar los chasis a distintas cargas <sup>(3)</sup>. Aunque Continental propone definir un mercado que abarca a todos los tipos de sistemas de suspensión para vehículos comerciales (resortes en espiral de acero, muelles de hoja y amortiguadores de aire), la investigación de mercado ha confirmado la posición de la Comisión en el sentido de que los amortiguadores de aire constituyen un mercado de producto distinto. La investigación también confirmó la distinción entre *amortiguadores de aire vendidos a fabricantes de vehículos (OES/OEM)* y *amortiguadores de aire vendidos al mercado independiente de accesorios (IAM)*. Otra división en mercados más pequeños (por ejemplo, amortiguadores de aire para camiones y autobuses, por una parte, y para remolques y árboles, por otra) no ha sido constatada durante la investigación de mercado y, en cualquier caso, no cambiaría la evaluación de la situación de competencia.

<sup>(2)</sup> Phoenix vende sus amortiguadores de aire OES/OEM para camiones y autobuses mediante una empresa a riesgo compartido (*Vibracoustic*) con el fabricante alemán de componentes *Freudenberg* (véase asunto M.1778-Freudenberg/Phoenix/JV). Sin embargo, *Vibracoustic* no produce amortiguadores de aire para vehículos comerciales sino que vende los producidos por Phoenix.

<sup>(3)</sup> Variando la presión del aire en el amortiguador puede regularse la altura del chasis.

<sup>(1)</sup> DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 1310/97, DO L 180 de 9.7.1997, p. 1

(7) En cuanto al mercado geográfico, Continental sostiene que el mercado de amortiguadores de aire para vehículos comerciales es de ámbito mundial. Sin embargo, la investigación de mercado ha demostrado que las condiciones de mercado para los amortiguadores de aire para vehículos comerciales en Europa difieren perceptiblemente de las de otras regiones. Debido a diferentes requisitos técnicos (por ejemplo, camiones más grandes) y a distintos gustos de los clientes (los amortiguadores europeos son técnicamente más sofisticados), los amortiguadores utilizados en los camiones de Estados Unidos no pueden usarse en Europa y viceversa. En consecuencia, en el mercado europeo no existe ningún impacto competitivo significativo procedente de fuera de Europa y actualmente sólo una empresa (la estadounidense Firestone) importa amortiguadores de aire en Europa, pero están diseñados específicamente para el mercado europeo, ya que contienen componentes metálicos comprados en Europa, que se envían a Estados Unidos, se incorporan en el amortiguador y se reexpiden a Europa. Otra desventaja desde el punto de vista de los costes se deriva de los aranceles y del coste de transporte. Aunque estas importaciones supusieron aproximadamente el 12 % en 2003, es probable que disminuyan perceptiblemente en un futuro próximo puesto que Firestone está construyendo una instalación de producción en Polonia, que entrará en funcionamiento en 2005. Por lo tanto, la Comisión opina que el mercado pertinente para los amortiguadores de aire OEM/OES es Europa.

(8) Por lo que se refiere a los amortiguadores de aire vendidos por distribuidores autorizados en el mercado independiente de accesorios (IAM), la cuestión del mercado geográfico puede dejarse abierta puesto que la investigación ha mostrado que no se plantea ningún problema de competencia en el mercado IAM.

## 2. Amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros

(9) Ambas empresas, Continental y Phoenix/Vibracoustic, producen también *amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros*. En los vehículos de pasajeros, los amortiguadores de aire (fuelle de caucho y placa) forman parte de un sistema más sofisticado de amortiguación de aire, consistente en un amortiguador de aire y otros componentes (por ejemplo, sistema de presión de aire, unidades de control, etc.). Las actividades de Continental y Phoenix se superponen solamente en el campo de los amortiguadores de aire, que actualmente constituyen un producto muy especializado, utilizado principalmente en automóviles de lujo. La investigación de mercado ha confirmado que deben evaluarse por separado los amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros y otros tipos de amortiguadores (por ejemplo, los de acero). Sin embargo, no parece apropiado hacer más distinciones entre distintos segmentos de clientes en el mercado de amortiguadores de aire para automóviles (por ejemplo, limusinas, todoterreno y camiones ligeros), pues el proceso de producción y los clientes son similares para los tres segmentos.

(10) Continental alega que el mercado tiene ámbito mundial, pero la investigación de mercado ha apoyado una definición geográfica *europaea*. De hecho, actualmente sólo existe un proveedor no europeo (Gates, Estados Unidos) activo en Europa y las importaciones sólo supusieron

alrededor del [5-10 (\*)] % en 2003. Recientemente, Gates abrió una nueva instalación de producción de amortiguadores de aire en Aquisgrán (Alemania), para poder servir al mercado europeo desde Europa. De hecho, la mayor parte de los clientes no se inclinan por comprar amortiguadores de aire importados, principalmente porque el desarrollo de amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros requiere una estrecha colaboración entre clientes, puesto que se trata de productos tecnológicamente sensibles. Además, el desarrollo de un sistema entero de amortiguación de aire implica también a otros proveedores de componentes, que normalmente están localizados en Europa. En consecuencia, la mayor parte de los fabricantes de automóviles prefieren comprar a dos fabricantes europeos (Phoenix/Vibracoustic o Conti).

## 3. Amortiguadores de aire para vehículos ferroviarios

(11) Ambas partes producen también productos de suspensión para *vehículos ferroviarios*. Una vez más, Continental propone definir un mercado del producto para todas las clases de suspensiones y sistemas antivibraciones utilizados en vehículos ferroviarios (por ejemplo, resortes de acero, sistemas hidráulicos, amortiguadores de aire, piezas de caucho-metal). Aunque, la investigación de mercado ha confirmado la opinión de la Comisión de que los sistemas secundarios de amortiguación de aire (fuelle de caucho y piezas de caucho-metal) crean un mercado de producto distinto, separado de otras piezas primarias o secundarias de suspensión. Esto se debe principalmente a que la mayor parte de los clientes compran amortiguadores de aire por separado de otras piezas y a que los conocimientos técnicos para producir amortiguadores de aire son muy distintos de los necesarios para otros productos. A diferencia de lo que ocurre con los vehículos comerciales, no hay ningún IAM para productos de suspensión para vehículos ferroviarios.

(12) Continental alega que el mercado sería mundial, pero la investigación de mercado ha constatado que más bien se trata de un mercado geográfico *europaea* en el que la mayor parte de clientes europeos son abastecidos por fabricantes europeos. Sin embargo, la definición de mercado geográfico puede dejarse abierta porque en un mercado europeo la transacción no conduciría a una posición dominante de Continental y Phoenix.

## 4. Cintas transportadoras pesadas de cable de acero

(13) Phoenix y Continental también están especializadas en la producción de cintas transportadoras de caucho, material textil o PVC destinadas al transporte de mercancías y de las que existen tres tipos principales: *ligeras, pesadas y especiales*. Las cintas transportadoras pesadas se utilizan para trasladar mercancías pesadas como carbón, minerales, grava o arena y se distinguen en ellas dos subtipos principales, las de *cable de acero* y las *textiles*. Las partes son particularmente fuertes en cintas de cable de acero. Continental sostiene que ambos tipos (textiles y de cable de acero) pertenecen al mismo mercado de cintas transportadoras pesadas. Pero esta división del mercado no ha sido confirmada por el resultado de la investigación de mercado.

(\*) Algunos datos de la decisión original se omiten en el presente resumen para no revelar información confidencial; se señalan mediante corchetes.

- (14) Desde el punto de vista de la oferta, las cintas textiles y las de cable de acero suponen procesos de producción muy distintos puesto que las cintas de cable de acero se fabrican con cable de caucho y acero mientras que las textiles se tejen combinando distintas capas de fibras técnicas. Además, tanto los competidores como los clientes han explicado que ambos tipos tienen sus ámbitos respectivos de aplicación, debido a sus características manifiestamente diferentes. Mientras que las textiles pueden utilizarse para aplicaciones menores (distancias cortas y cargas más pequeñas), el transporte de cargas pesadas a larga distancia (por ejemplo, en minas a cielo abierto) requiere imperativamente cintas de cable de acero. Esto se debe a que las textiles son mucho más elásticas que las de acero y por lo tanto, sólo pueden salvar distancias relativamente cortas. Aunque Continental alega correctamente que para determinadas aplicaciones pueden utilizarse ambos tipos, la investigación de mercado indica que solamente el 5-10 % de las aplicaciones de las cintas de cable de acero puede ser sustituida por cintas textiles. Por consiguiente, las cintas transportadoras pesadas de cable de acero no parecen pertenecer al mismo mercado que las cintas transportadoras pesadas de materias textiles y deben ser evaluadas por separado.
- (15) Según Continental, el mercado geográfico pertinente para las cintas transportadoras pesadas tiene alcance *mundial*. Sin embargo, el resultado de la investigación de mercado apoya claramente la existencia de un mercado a escala europea. Esto se debe al hecho de que en muchos casos las cintas transportadoras de cable de acero se fabrican a medida para una aplicación específica y, además, el transporte y los problemas logísticos desempeñan un papel importante. En consecuencia, los productores no europeos sólo tienen un peso menor en el mercado europeo de cintas transportadoras de cable de acero. Por lo tanto, la Comisión ha analizado la situación de la competencia sobre la base de un mercado europeo.

### III. EVALUACIÓN

#### 1. Amortiguadores de aire para vehículos comerciales (OEM/OES)

- (16) Continental y Phoenix tendrían una cuota de mercado combinada en este mercado del [55-65] %. Los principales competidores son CF Gomma [10-15] %, Firestone [10-15] % y Goodyear [5-10] % .
- (17) Una cuota de mercado tan alta ya sería por sí misma un indicio de posición dominante<sup>(4)</sup> de Continental. Una posición dominante es también probable en vista de la estructura de mercado, ya que la cuota combinada de la entidad será cuatro veces superior a la del competidor más próximo.
- (18) No pueden excluirse potenciales problemas de competencia por el simple hecho de que los clientes de la entidad combinada sean, hasta cierto punto, grandes empresas automovilísticas. Aunque es verdad que parte de los mayores productores de camiones no han planteado preocupaciones graves por la concentración, muchos productores más pequeños de árboles y remolques temen que la transacción se traduzca en un impacto negativo sobre los precios.
- (19) Hay factores adicionales que justifican tales preocupaciones. Primero, en caso de subida de precios de la entidad combinada, los clientes no podrían desviar fácilmente volúmenes significativos a los competidores. Esto ocurre no sólo porque cualquier nuevo proveedor tendría que superar un proceso de aceptación por parte de la mayor parte de los clientes sino porque todos los competidores tienen limitaciones de capacidad. Tanto CF Gomma como Goodyear utilizan casi toda su capacidad, y la nueva instalación de producción de Firestone en Polonia probablemente la cubrirá toda con sus contratos de suministro actuales.
- (20) En segundo lugar, la transacción combinaría a las dos principales empresas del mercado OEM/OES. La posición actual de mercado de Phoenix no parece reflejar su verdadero potencial. Phoenix integró su negocio OEM/OES con camiones y autobuses en la empresa a riesgo compartido con Freudenberg, Vibracoustic. Sin embargo, la empresa a riesgo compartido centró sus esfuerzos de comercialización en amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros y logró una posición secundaria en el mercado de camiones y autobuses. Phoenix está obligada contractualmente a abstenerse de responder a las peticiones de precios por parte de fabricantes de camiones y autobuses. Sin embargo, Phoenix consiguió una suspensión de la cláusula de penalización y recientemente pudo participar en dos manifestaciones de interés y en ambas acabó en segunda posición, tras Continental. Los clientes sitúan a Phoenix próxima a Contitech por lo que se refiere a su capacidad técnica e incluso mejor en términos de precios.
- (21) En tercer lugar, contrariamente a lo afirmado por Continental, la investigación de mercado ha mostrado que las patentes se utilizan para impedir que los competidores intervengan como segundo proveedor en un contrato en curso. Un competidor dijo a la Comisión que especialmente Continental utiliza agresivamente supuestos derechos de propiedad intelectual para excluir a los competidores de las licitaciones.
- (22) Por todas estas razones, la Comisión cree que la absorción propuesta de Phoenix por Continental conduciría a una posición dominante de la entidad combinada en el mercado de amortiguadores de aire para vehículos comerciales en Europa.

#### 2. Amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros

- (23) La absorción de Phoenix/Vibracoustic por Continental combinaría a los dos únicos productores europeos de amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros. La cuota de mercado de la entidad combinada en Europa rondaría el [85-95] % en 2003. Aunque todos los clientes de módulos de amortiguación por aire sean grandes empresas del sector del automóvil y generalmente tengan cierto poder de negociación para obtener buenos precios de sus proveedores, incluso parte de los grandes clientes han planteado preocupaciones con respecto a la transacción. La investigación mostró que muchos fabricantes de automóviles sólo tienen un proveedor de amortiguadores de aire y la concentración suprimiría la capacidad de dichos

<sup>(4)</sup> El asunto se notificó de conformidad con el antiguo Reglamento 4064/89.

fabricantes de hacer jugar la competencia entre Continental y Phoenix, al disponer solamente de un único proveedor activo en Europa. Por otra parte, la Comisión ha encontrado pruebas de que nuevos productores de fuera de Europa podrían incorporarse en un futuro próximo al mercado europeo.

- (24) La cuestión de si la transacción conduciría a una posición dominante en el mercado de amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros puede dejarse abierta puesto que recientemente Continental se comprometió a abandonar las actividades de Phoenix en este mercado vendiendo a Freudenberg la parte de Phoenix en la empresa a riesgo compartido Vibracoustic. La adquisición de las acciones de Phoenix en Vibracoustic por Freudenberg elimina las preocupaciones por lo que respecta a la competencia en el sector de los amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros, puesto que Phoenix sólo participa en el mercado de amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros a través de Vibracoustic.

### 3. Amortiguadores de aire para vehículos ferroviarios

- (25) La investigación de mercado reveló que la cuota de mercado combinada de Continental y Phoenix para sistemas secundarios de amortiguación de aire sería aproximadamente del [55-65] %. Otros competidores (por ejemplo, Paulstra, Schwab, Trelleborg o Toyo) sólo tendrían cuotas menores, del 5 % o menos.
- (26) A pesar de estas cuotas relativamente altas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que no debe esperarse ninguna posición dominante en el mercado de amortiguadores de aire para usos ferroviarios por dos razones principales: en primer lugar, todos los competidores (incluidas las partes) tienen que comprar hasta el 70 % de las piezas del sistema de amortiguación de aire a competidores fabricantes de fuelles de caucho o piezas de metal. De hecho, Continental pudo demostrar que recientemente incrementó sus suministros de fuelles de caucho a un competidor de sistemas de amortiguación de aire, lo que apoya el hecho de que en esta industria los suministros cruzados son una práctica común. En segundo lugar, hay suficientes competidores potenciales en el mercado que podrían impedir que las partes aumentaran los precios independientemente. Las empresas japonesas Toyo y Sumitomo han consolidado perceptiblemente su presencia en Europa mediante filiales, a través de las cuales conquistaron posiciones y en un futuro próximo probablemente reforzarán su posición de mercado. Dada la longevidad de los trenes (hasta 30 años), los clientes tendrán mucho tiempo para conocer a los nuevos proveedores.

- (27) Por lo tanto, la Comisión cree que la absorción propuesta no desembocará en la creación de una posición dominante en el mercado de amortiguadores de aire para usos ferroviarios.

### 4. Bandas transportadoras pesadas de cable de acero

- (28) La operación fusionaría a los dos mayores proveedores europeos. La investigación profundizada de mercado llevó a la conclusión de que la cuota de mercado combinada de Continental y Phoenix sería del [>70] %. Los restantes competidores son Sempertrans [5-15] %, Bridgestone [0-5] % y varios proveedores pequeños, sobre todo regionales, con cuotas de mercado del [0-5] %.
- (29) La transacción reduce de esta forma el número de grandes competidores europeos de cuatro a tres, siendo dos de ellos (Sempertrans y Bridgestone) muy pequeños en comparación con la entidad combinada. Por otro lado, la investigación de mercado ha revelado que los clientes principales (grandes empresas de energía como RWE) tienen cierto poder de negociación, que utilizarán para defender la competencia en el mercado. Sin embargo, admiten que después de la fusión sólo tendrían un número limitado de proveedores alternativos, en caso de tener alguno. La posición de mercado de la entidad combinada sería particularmente fuerte en el segmento de cintas transportadoras para explotaciones mineras de lignito y cintas de anchura mayor de 2,4 metros; los clientes de minas de lignito suponen más del 50 % de toda la demanda de cintas transportadoras de cable de acero. Para determinadas anchuras de cinta (>2,4 m), la entidad combinada incluso disfrutaría en Europa de una posición de monopolio de facto.
- (30) Por las razones anteriormente citadas, es probable que la absorción propuesta de Phoenix por Continental conduzca a una posición dominante en el mercado de cintas transportadoras pesadas de cable de acero en Europa.

### 5. Conclusión

- (31) Por lo tanto se concluye que la concentración notificada plantea dudas fundadas sobre su compatibilidad con el mercado común por lo que se refiere a los mercados de *amortiguadores de aire para vehículos comerciales (OES/OEM)* y *cintas transportadoras pesadas de cable de acero*.

#### IV. COMPROMISOS OFRECIDOS POR LAS PARTES

- (32) Para disipar estas preocupaciones con respecto a la competencia, la parte notificante presentó compromisos el 1 de octubre. Continental se compromete a:
1. vender la participación del 50 % de Phoenix en Vibracoustic a su socio en la empresa a riesgo compartido, Freudenberg (5);
  2. vender toda la producción de Phoenix de amortiguadores de aire para vehículos de pasajeros (OES/OEM) de Nyireggyza, Hungría, a Freudenberg;
  3. vender una línea de producción de cintas transportadoras pesadas de cable de acero de 3,2 m a su competidor Sempertrans.

(5) Debe tenerse en cuenta que Freudenberg tiene una opción de compra del 50 % de la participación de Phoenix en Vibracoustic en caso de que Phoenix fuera adquirida por una tercera empresa. Sin embargo, al no existir un compromiso, no estaba claro si Freudenberg ejercería esta opción de compra o no.

*Evaluación de los compromisos presentados*

## Amortiguadores de aire para vehículos comerciales

- (33) La venta de las acciones que Phoenix posee en Vibracoustic permitirá a Freudenberg/Vibracoustic ofrecer una gama completa de amortiguadores de aire para vehículos comerciales, incluidos resortes para remolques/árboles y para el mercado IAM. Al controlar Vibracoustic, Freudenberg puede servirse de un equipo de investigación y desarrollo fuerte y con experiencia de distribución para competir en los mercados de amortiguadores de aire. Al adquirir la producción de amortiguadores de aire de Phoenix en Hungría, Freudenberg/Vibracoustic tendrá su propia instalación de producción, lo que le permitirá venderlos no sólo a clientes que los destinan a furgonetas y autobuses sino también a fabricantes de remolques y árboles. La venta también incluye los contratos de suministro existentes con los clientes de Phoenix.
- (34) La venta completa de las actividades de Phoenix en el mercado de amortiguadores de aire para vehículos comerciales (OES/OEM) elimina la coincidencia en este mercado.

## Bandas transportadoras pesadas de cable de acero

- (35) El compromiso de vender toda una línea de producción de cintas de cable de acero de anchura superior a 4,2 metros a Sempertrans es también una solución apropiada para eliminar los problemas de competencia en el mercado de cintas transportadoras pesadas de cable de acero. De hecho,

la principal preocupación con respecto a este mercado se refiere al segmento de cintas para minas de lignito. El comprador, Sempert/Sempertrans, que ya produce algunas cintas en este segmento podrá acceder a la tecnología de producción de cintas anchas y esta capacidad es un factor clave para el éxito en el mercado de cintas de cable de acero. La prueba de mercado ha confirmado la eficacia del compromiso, puesto que todos los clientes importantes han indicado a la Comisión que consideran la venta de una línea de producción como una medida efectiva para inculcar competencia en el mercado de cintas de cable de acero. Por lo tanto, la Comisión cree que la venta solucionará las inquietudes planteadas en este mercado desde el punto de vista de la competencia.

## V. CONCLUSIÓN

- (36) Por lo tanto, la decisión concluye que, sobre la base de los compromisos presentados por las partes, la concentración notificada no conducirá a una posición dominante de las partes en los mercados de amortiguadores de aire para vehículos comerciales (OEM/OES), para vehículos de pasajeros, para vehículos ferroviarios y para cintas transportadoras pesadas de cable de acero, como consecuencia de la cual se impediría significativamente una competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo. Por lo tanto, la concentración debe declararse compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE, siempre que se cumplan íntegramente las condiciones establecidas en el Anexo, de conformidad con los artículos 2.2 y 8.2 del Reglamento sobre concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 19 de enero de 2005

**relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE contra Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB, y Akzo Nobel AB, responsable solidario, Clariant AG y Clariant GmbH responsable solidario, Elf Aquitaine SA y Arkema SA, responsable solidario, y Hoechst AG**

(Asunto C.37.773 — AMCA)

[notificada con el número C(2004) 4876]

(Los textos en lengua inglesa, española y alemana son los únicos auténticos)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2006/897/CE)

El 19 de enero de 2005, la Comisión adoptó una decisión relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE. De conformidad con lo previsto en el artículo 30 del Reglamento 1/2003 <sup>(1)</sup>, la Comisión publica a continuación los nombres de las partes y el contenido principal de la decisión, incluidas las sanciones impuestas, teniendo en cuenta el interés legítimo de las empresas por que no se revelen sus secretos comerciales. Una versión no confidencial del texto completo de la decisión puede encontrarse en las lenguas auténticas del asunto y en las lenguas del trabajo de la Comisión en el sitio Internet de la DG COMP en la siguiente dirección: <http://europa.eu.int/comm/competition>.

## I. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

## El mercado del amca

## Introducción

- (1) Los destinatarios de la decisión son Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB, y Akzo Nobel AB (en lo sucesivo denominados «Akzo»), responsable solidario, Clariant AG y Clariant GmbH (en lo sucesivo denominados «Clariant»), responsable solidario, Elf Aquitaine SA (en lo sucesivo denominado «Elf Aquitaine») y Arkema SA (en lo sucesivo denominado «Arkema», antes llamado Atofina SA), responsable solidario, y Hoechst AG (en lo sucesivo denominado «Hoescht»).
- (2) En este resumen se hará sobre todo referencia a Atofina SA (o «Atofina») y no a Arkema, aunque sea el destinatario de esta decisión, pues Atofina fue el nombre utilizado durante el procedimiento administrativo.
- (3) Los destinatarios participaron en una infracción única y continua del artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (en adelante «el Tratado CE» o «el Tratado») y, a partir de 1 de enero de 1994, del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (en adelante el «Acuerdo EEE»), que abarcaba todo el territorio del EEE.
- (4) La Comisión inició una investigación del sector del ácido monocloroacético en todo el EEE tras recibir una solicitud de clemencia de Clariant en diciembre de 1999. La investigación reveló que el cartel duró por lo menos del 1 de enero de 1984 hasta el 7 de mayo de 1999.

- (5) El ácido monocloroacético (o «AMCA») es un ácido orgánico reactivo que se utiliza como intermediario químico en la fabricación de detergentes, pegamentos, auxiliares textiles y espesantes utilizados en la alimentación, los productos farmacéuticos y los cosméticos.
- (6) Se consideró que el mercado geográfico era el EEE. El valor de este mercado era aproximadamente de 121 millones de EUR en 1998, último año completo de la infracción. Durante el período investigado, casi todo el mercado común y el EEE estuvieron bajo la influencia del cartel.

## Descripción del cartel

- (7) En términos de organización del cartel, pueden detectarse contactos entre los principales productores de AMCA desde los últimos años de la década de los 70 y comienzos de los años 80, época en la que dichos contactos eran en gran parte bilaterales y consistían en intercambio de información sobre clientes y precios.
- (8) De comienzos a mediados de los años 80 comenzaron a organizarse reuniones multilaterales y los acuerdos se reforzaron más con el objetivo de mantener las respectivas cuotas de mercado. Los participantes en esta fase eran Hoechst, Akzo y Atochem SA (posteriormente denominado Atofina SA y ahora llamado Arkema). Clariant no se unió hasta 1997, cuando adquirió la actividad de AMCA de Hoechst.
- (9) Por entonces los participantes se reunían multilateralmente de 2 a 4 veces al año en reuniones organizadas de manera rotatoria en los países de las respectivas empresas implicadas. Los contactos bilaterales continuaron y los participantes también se veían en reuniones extraordinarias y acontecimientos sociales.

<sup>(1)</sup> DO L 1, 4.1.2003, p. 1. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) n° 411/2004 DO L 68, 6.3.2004, p. 1).

- (10) El cartel se formalizó aún más en 1993 con el objetivo de disponer de estadísticas más transparentes, impedir las trampas, tener mayor control sobre el personal de ventas e implantar un sistema de compensación. Los participantes también aplicaban un sistema formal de intercambio de datos de ventas y precios trimestrales.
- (11) Además, en un intento de justificar el intercambio de datos de mercado se creó una organización estadística, [...] (en adelante «[...]»). [...] proporcionaba estadísticas agregadas de mercado y los participantes se reunían dos veces al año con un representante de [...], generalmente en [...], para discutir estos y otros asuntos de interés para el sector.
- (12) Sin embargo, estas reuniones legítimas sirvieron de tapadera de su verdadero propósito que consistía en reunirse para que las partes discutieran la aplicación de los acuerdos del cartel. Estas reuniones ilegales solían celebrarse la tarde anterior a la reunión de [...] en un lugar diferente. Entre 1994 y 1999 se planearon 13 reuniones de [...] aunque parece que la reunión final se canceló.
- (13) Aunque la organización del cartel puede haber sufrido modificaciones en el curso de su duración, las características esenciales se mantuvieron intactas. Esto incluye el reparto de volúmenes y clientes para mantener las cuotas de mercado. Estas contaban con la protección adicional de un mecanismo de compensación entre las partes cuando vendían por debajo o por encima de la cuota asignada. El intercambio de información de ventas y precios era significativo y también hay pruebas de incrementos concertados de precios.

## II. MULTAS

### Importe básico

#### *Gravedad*

- (14) La infracción consistió en asignar clientes y cuotas de volumen, acordar incrementos de precios concertados, organizar un mecanismo de compensación para garantizar la aplicación de cuotas, intercambiar volúmenes de ventas y precios, y participar en reuniones periódicas, multilaterales y bilaterales, y mantener otros contactos para velar por el correcto funcionamiento del cartel. Estos tipos de conducta son, por su propia naturaleza, infracciones muy graves de los artículos 81 CE y 53.1, EEE.
- (15) A partir del 1 de enero de 1994, los productores aplicaron el acuerdo del cartel, que durante el período de referencia abarcó la gran mayoría del mercado común y del EEE. Por lo tanto tuvo que producir efectos en el mercado del AMCA en el mercado común y en el EEE.
- (16) Dada la naturaleza de la conducta en cuestión, la Comisión consideró que los destinatarios de la decisión cometieron una infracción muy grave de los artículos 81 CE y 53.1, EEE.

#### *Trato diferenciado*

- (17) Las empresas se han dividido en distintas categorías según su importancia relativa en el mercado para tener en cuenta el peso específico y por lo tanto el impacto real de cada empresa en el mercado.
- (18) La Comisión consideró apropiado tomar el volumen de negocios en todo el EEE como base para comparar la importancia relativa de una empresa en el mercado afectado. La comparación se basó en el volumen de negocios en todo el EEE durante el último año completo de la infracción: 1998 para todas las empresas a excepción de Hoechst para la cual 1996 fue el año de referencia, pues salió del mercado AMCA a mediados de 1997.
- (19) Akzo, Clariant, y Atofina eran los principales productores de AMCA en el EEE en 1998, con unas cuotas de mercado aproximadas del 44 %, 34 % y 17 % respectivamente. Hoechst tenía una cuota de mercado del 28 % en 1996 antes de su salida del mercado del AMCA a mediados de 1997. Así pues, las empresas se dividieron en tres categorías. Primera categoría: Akzo. Segunda categoría: Hoechst y Clariant. Tercera categoría: Atofina

#### *Efecto disuasorio adecuado*

- (20) En la categoría de infracciones muy graves, la escala de multas probables también contempla la posibilidad de fijar las multas a un nivel que asegure que tengan un suficiente efecto de disuasión, teniendo en cuenta la dimensión de cada empresa. A este respecto, la Comisión observó que en 2003 el volumen de negocios de Atofina/ELF Aquitaine fue de 84 500 millones de EUR, y el de Akzo de 13 000 millones de EUR. Por consiguiente, la Comisión consideró apropiado aplicar un factor multiplicador de 2,5 a la multa de Atofina/ELF Aquitaine y de 1,5 a la de Akzo.

#### *Duración:*

- (21) Akzo y Atofina han cometido una infracción de larga duración. Participaron en el cartel de enero de 1984 a mayo de 1999, es decir 15 años y cuatro meses, lo que justifica un aumento del 150 % del importe básico de la multa de ambas empresas.
- (22) Hoechst también ha cometido una infracción durante mucho tiempo, ya que participó en los acuerdos ilegales desde enero de 1984 hasta finales de junio de 1997, es decir un período de 13 años y 6 meses, lo que justifica un aumento del 135 % del importe básico de la multa.
- (23) La participación de Clariant se limitó al período de julio de 1997, fecha en que adquirió la actividad de AMCA de Hoechst, a mayo de 1999. Por lo tanto, participó en el cartel durante un período de 1 año y 10 meses, lo que justifica un aumento del 15 % del importe básico de la multa.

### Circunstancias agravantes

#### Reincidencia

- (24) Mientras tenía lugar la infracción, dos de los destinatarios de esta decisión ya habían sido objeto de decisiones previas de la Comisión en asuntos de cartel. Hoechst fue destinatario de las decisiones de la Comisión PVC II (/CE94/599; 27 de julio de 1994) y Colorantes (69/243/CEE; 24 de julio de 1969). Atofina también fue destinatario de la decisión PVC II. Estas circunstancias agravantes justifican un aumento del 50 % del importe básico de la multa impuesta a Hoechst y Atofina.

### Circunstancias atenuantes

#### Cooperación efectiva ajena a la Comunicación sobre clemencia de 1996

- (25) Akzo realizó declaraciones voluntarias que permitieron a la Comisión concluir que Eka Nobel AB, Eka Nobel Skoghall AB y Nobel Industrier AB (ahora respectivamente Eka Chemicals AB, Akzo Nobel Base Chemicals AB y Akzo Nobel AB) habían participado de forma independiente en el cartel a partir del 15 de junio de 1993 hasta que pasaron a formar parte del grupo Akzo el 25 de febrero de 1994. Debido a sus declaraciones, Akzo se enfrenta a una multa mayor de lo que hubiera sido de no haber cooperado. Por esta razón, la Comisión ha estimado conveniente, teniendo en cuenta los principios de equidad y las circunstancias particulares del caso, reducir a cero la multa impuesta a las empresas antes mencionadas en concepto de su infracción independiente.

#### Aplicación de la Comunicación sobre clemencia de 1996

- (26) Tres de los destinatarios de la presente decisión (Akzo, Atofina y Clariant) cooperaron con la Comisión en diversas fases de la investigación de la infracción con el fin de recibir el trato favorable contemplado en la Comunicación de la Comisión de 1996 sobre clemencia <sup>(2)</sup>.
- (27) La Comunicación sobre clemencia se aplicó en la decisión del siguiente modo:
1. *No imposición de una multa o reducción muy sustancial de su importe («sección B»: reducción del 75 % al 100 %)*
- (28) Clariant fue la primera empresa en presentar pruebas decisivas de la existencia de un cartel secreto que afectaba al sector del AMCA en el EEE. Esta información se proporcionó en una declaración y en las pruebas presentadas por Clariant el 6 de diciembre de 1999, que hicieron posible que la Comisión llevara a cabo una investigación en los locales de Akzo y Atofina. Clariant también cumplió las otras condiciones de la sección B: puso fin a su participación en el cartel, cooperó plenamente en la investigación y no actuó como instigador del cartel. La

decisión tuvo en cuenta todos estos elementos al aplicar una reducción del 100 % a la multa que de lo contrario se habría impuesto a Clariant AG y Clariant GmbH si no hubieran cooperado con la Comisión.

2. *Reducción sustancial de una multa («sección C»: reducción del 50 % al 75 %)*
- (29) Ni Akzo ni Atofina cumplen las condiciones establecidas en la sección C de la Comunicación sobre clemencia.
3. *Reducción significativa de una multa («sección D»: reducción del 10 % al 50 %)*
- (30) Tanto Akzo como Atofina cooperaron con la Comisión.
- (31) Atofina cooperó estrechamente con la Comisión y por lo tanto puede beneficiarse de una reducción significativa del importe de la multa pues fue la segunda empresa que facilitó a la Comisión información y pruebas que contribuyeron materialmente a establecer la existencia del cartel. Además, Atofina no impugnó los hechos que sirvieron de base para establecer la existencia del cartel. La información y las pruebas proporcionadas por Atofina eran detalladas y la Comisión se basó en gran medida en ellas en esta decisión. Atofina cumple las condiciones establecidas en la sección D y su cooperación se refleja en una reducción del 40 % del importe de la multa que de lo contrario se le habría impuesto.
- (32) Akzo puede beneficiarse de una reducción significativa del importe de la multa pues fue la tercera empresa que facilitó a la Comisión información y pruebas que corroboraron la existencia del cartel AMCA. Akzo no impugnó los hechos en los que se basó la Comisión. La Comisión concluyó que Akzo cumplió las condiciones establecidas en la sección D. La información y las pruebas proporcionadas por Akzo eran detalladas, sirvieron de base a la Comisión y ello se refleja en la reducción del 25 % del importe de la multa que de lo contrario se le habría impuesto.

### Decisión

- (33) Las siguientes empresas han infringido el artículo 81 del Tratado al asignar cuotas de volumen y clientes, acordar incrementos de precios concertados, aprobar un mecanismo de compensación, intercambiar información sobre volúmenes de ventas y precios, y participar en reuniones periódicas y mantener otros contactos para acordar y ejecutar las restricciones antes mencionadas. El comportamiento de las siguientes empresas también constituyó una infracción del artículo 53 apartado 1 del Acuerdo del EEE a partir del 1 de enero de 1994.

- (a) Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Nederland BV y Akzo Nobel NV, del 1 de enero de 1984 hasta el 7 de mayo de 1999;

<sup>(2)</sup> Según el punto 28 de la Comunicación sobre clemencia de 2002, a partir del 14 de febrero de 2002, esta Comunicación sustituye a la Comunicación de 1996 en aquellos asuntos en los que ninguna empresa se haya puesto en contacto con el Órgano de Vigilancia de la AELC para acogerse al trato favorable expuesto en dicha Comunicación. Como en este caso varias empresas solicitaron clemencia a la Comisión antes del 14 de febrero de 2002, se aplica la Comunicación sobre clemencia de 1996.



- (b) Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB y Akzo Nobel AB, a partir del 15 de junio de 1993 hasta el 7 de mayo de 1999;
- (c) Hoechst AG, del 1 de enero de 1984 hasta el 31 de junio de 1997;
- (d) ELF Aquitaine y Arkema SA (antes llamado Atofina SA), del 1 de enero de 1984 hasta el 7 de mayo de 1999;
- (e) Clariant AG, Clariant GmbH, del 1 de julio de 1997 hasta el 7 de mayo de 1999.

(34) Por estas infracciones, se imponen las siguientes multas:

- (a) Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB y Akzo Nobel AB 84,38 millones de EUR;

- (b) Hoechst AG 74,03 millones de EUR;
- (c) ELF Aquitaine SA y Arkema SA (antes llamado Atofina SA) responsable solidario 45,00 millones de EUR;
- (d) Arkema SA (antes llamado Atofina SA) 13,50 millones de EUR;
- (e) Clariant AG y Clariant GmbH responsable solidario 0 millones de euros

Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB y Akzo Nobel AB serán responsables solidarios del pago de la multa impuesta en el punto (a) del primer párrafo, hasta un importe de 50,63 millones de EUR. Las otras empresas de Akzo mencionadas en dicho serán responsables solidarias del pago de todo el importe de la multa.

- (35) Las empresas enumeradas en el anterior punto 1 pondrán inmediatamente fin a su infracción, si es que no lo han hecho aún. Se abstendrán de realizar cualquier acto o comportamiento semejante a la infracción constatada en el presente asunto y de cualquier acto que tenga un objeto o efecto idéntico o similar.

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 22 de junio de 2005

relativa a las medidas previstas por Italia en favor de los clubes deportivos profesionales — (Decreto «Salva Calcio»)

[notificada con el número C(2005) 1794]

(El texto en lengua italiana es el único auténtico)

(texto pertinente a efectos del EEE)

(2006/898/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

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

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

Considerando lo siguiente:

## I. PROCEDIMIENTO

(1) A raíz de noticias publicadas en la prensa, la Comisión tuvo conocimiento de que al convertir en Ley el Decreto Ley n° 282, de 24 de diciembre de 2002, el Gobierno italiano adoptó disposiciones en materia de balances de los clubes deportivos profesionales. Por carta n° D/51643, de 12 de marzo de 2003, la Comisión pidió información sobre las medidas en cuestión. Por carta de 22 de abril de 2003, registrada con el n° 5243, las autoridades italianas pidieron que el plazo para presentar la información solicitada se prorrogase hasta el 14 de mayo. Al no haber recibido respuesta alguna dentro de dicho plazo ampliado, la Comisión envió un recordatorio escrito con fecha de 22 de mayo de 2003. Al mismo tiempo, se recordaba a dichas autoridades que, con arreglo al apartado 3 del artículo 88 del Tratado CE, queda prohibido ejecutar medidas de ayuda antes de que la Comisión formule sus observaciones al respecto. La respuesta de las autoridades italianas se recibió el 26 de junio de 2003.

(2) Por carta de 11 de noviembre de 2003, la Comisión informó a Italia de su decisión de incoar el procedimiento del apartado 2 del artículo 88 sobre la medida en cuestión.

(3) La decisión de la Comisión de incoar el procedimiento se publicó en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup> La Comisión invitó a los terceros interesados a presentar sus observaciones en cuanto a la medida en cuestión.

(4) La Comisión recibió los comentarios de las autoridades italianas por carta con fecha de 13 de febrero de 2004, y las observaciones de los interesados por cartas de 19 de enero y 16 de febrero de 2004. Por carta registrada con el n° D/51415, de 25 de febrero de 2004, la Comisión transmitió a Italia las observaciones de los terceros interesados, ofreciéndole con ello la oportunidad de comentarlas.

(5) Por carta de 10 de marzo de 2004, protocolo N. 08/RB/04, las autoridades italianas se comprometieron a modificar las disposiciones en cuestión con el fin de excluir de éstas cualquier efecto de tipo tributario. La Comisión, tras tomar nota del compromiso de hacer que las medidas fueran compatibles con las normas comunitarias en materia de competencia y de su falta de efectos inmediatos desde el punto de vista de las ayudas estatales, decidió suspender el procedimiento a la espera de la modificación efectiva de las medidas en cuestión.

(6) Por carta de 11 de noviembre de 2004, registrada con el n° 13346, las autoridades italianas enviaron a la Comisión el texto de enmienda de la «Ley Comunitaria 2004» que se estaba debatiendo en el Parlamento italiano. Las modificaciones anunciadas se introdujeron con carácter definitivo en el artículo 28 de la Ley n° 62, de 18 de abril de 2005, «Disposiciones para el cumplimiento de las obligaciones derivadas de la pertenencia de Italia a las Comunidades Europeas. Ley comunitaria 2004» (más adelante denominada Ley 62/2005) <sup>(3)</sup>.

## II. DESCRIPCIÓN DE LA MEDIDA

(7) La medida introducida mediante el artículo 3, apartado 1bis, del Decreto Ley n° 282, de 24 de diciembre de 2002, referente a disposiciones urgentes en materia de cumplimiento de normas comunitarias y tributarias de recuperación y procedimientos de contabilidad, que ha pasado a ser la Ley n° 27 de 21 de febrero de 2003 (en adelante Ley 27/2003), se aplica a los clubes deportivos a que se refiere la Ley n° 91 de 23 de marzo de 1981 (en adelante Ley 91/1981).

<sup>(1)</sup> DO C 308 de 18 de diciembre de 2003, p. 9.

<sup>(2)</sup> Véase la nota 1.

<sup>(3)</sup> Publicada en la *Gazzetta ufficiale della Repubblica italiana* (Boletín oficial de la República italiana), n° 96, de 27 de abril de 2005 — Suplemento ordinario n° 76.

- (8) La medida en cuestión, prevista en el artículo 18-bis, párrafo primero, de la Ley 91/1981 modificada por la Ley 27/2003, permite a los clubes deportivos, en el primer balance siguiente a la fecha de entrada en vigor de dicha Ley, «consignar en una cuenta especial el importe de las devaluaciones de los derechos plurianuales de las prestaciones deportivas de los deportistas profesionales, determinado sobre la base de un informe pericial jurado específico». Por consiguiente y previo acuerdo del comité de auditores, esta partida se consignó en los activos del balance como gastos plurianuales diferidos.
- (9) El artículo 18-bis, párrafo segundo, de la Ley 91/1981, modificada por la Ley 27/2003, establece: «Las sociedades que se acojan a la posibilidad que se indica en el párrafo primero deberán proceder, a efectos civiles y tributarios, a la amortización de la devaluación consignada en diez tramos anuales de idéntico valor».
- (10) Para establecer si la medida constituye una ayuda estatal según el artículo 87, apartado 1, del Tratado CE, la Comisión debe averiguar: i) si la medida en cuestión favorece a determinadas empresas, o la producción de determinados bienes, al conceder una ventaja económica; ii) si dicha ventaja es selectiva y, por consiguiente, falsea o pudiera falsear la competencia; iii) si incide en el comercio entre Estados miembros y iv) si se ha concedido mediante recursos estatales.
- (11) En la decisión de incoar el procedimiento formal a que se refiere el artículo 88, apartado 2, del Tratado, la Comisión, entre otras cosas, observa:
- Que los clubes deportivos destinatarios de la medida ejercen una actividad económica y, por lo tanto, deben ser considerados como empresas en el sentido del artículo 87, apartado 1. La medida hubiese permitido a estas sociedades compensar las pérdidas registradas en el pasado mediante beneficios futuros durante un período más amplio: la posibilidad de ampliar el período durante el cual es posible deducir pérdidas hubiese supuesto una ventaja económica para dichas sociedades.
  - La medida es selectiva ya que sólo se aplica a los clubes deportivos que se mencionan en la Ley n° 91 de 23 de marzo de 1981, y hubiese representado, por consiguiente, una ayuda sectorial.
  - Los clubes deportivos profesionales ejercen diversas actividades económicas. Cuando menos, ciertas sociedades ejercen algunas de dichas actividades en los mercados internacionales. Puesto que en dichos mercados se encuentran también presentes clubes deportivos y otros operadores económicos de distintos Estados miembros, la medida en cuestión hubiese podido incidir en el comercio intracomunitario.
  - La medida hubiese supuesto la utilización de recursos estatales en términos de renuncia al ingreso tributario.

Como ya se ha dicho, la medida hubiese permitido a los clubes deportivos diferir las pérdidas deducibles sobre un período de tiempo más prolongado que el que consienten las normas en vigor, frente a la reducción de las tasas de amortización posible durante los primeros años. Al permitir a los clubes deportivos escoger entre dos sistemas alternativos de imposición, el Estado hubiese permitido que estos contribuyentes optasen por el sistema más conveniente para ellos, aceptando con ello renunciar a parte de las contribuciones tributarias.

- (12) Sobre la base de este sucinto análisis, la medida parecía presentar todos los elementos constitutivos de una ayuda estatal según el artículo 87, apartado 1, del Tratado.
- (13) Además, por los motivos que se exponen en los apartados 22-29 de la decisión de incoar el procedimiento formal de investigación, no parecía que se dieran los supuestos necesarios para poder declarar la ayuda compatible con el mercado común.

### III. VALORACIÓN DE LA MEDIDA

- (14) El artículo 28 de la Ley 62/2005 modificó el artículo 18-bis, párrafo segundo, de la Ley 91/1981, que se reproduce en el apartado 9. La expresión: «a efectos civiles y tributarios» en la Ley 62/2005 se ha sustituido por la expresión: «a efectos exclusivamente civiles».
- (15) Dicha modificación elimina la posibilidad de acogerse, a efectos tributarios, al régimen contable distinto, opción que permite la Ley 91/1981 modificada por la Ley 27/2003. Desaparece, por lo tanto, la posibilidad para los clubes deportivos de prorrogar el período durante el cual pueden deducir de sus impuestos eventuales pérdidas.
- (16) Aunque la Ley 91/1981 modificada por la Ley 27/2003 sigue proporcionando ventajas a los clubes deportivos en términos de trato contable favorable, dicha Ley, en su nueva formulación, ya no supone ninguna ventaja tributaria. Además, puesto que las ventajas tributarias que antes eran posibles sólo se hubiesen hecho efectivas en el futuro <sup>(4)</sup>, la medida no ha supuesto ventajas tributarias durante el período de aplicación de las normas modificadas.
- (17) Al no suponer renuncia alguna a ingresos tributarios, la medida no comporta el uso de recursos estatales. Falta, por consiguiente, uno de los requisitos esenciales para constatar la existencia de ayuda estatal según el artículo 87, apartado 1, del Tratado. Por consiguiente, la Comisión concluye que, tras las modificaciones aportadas a la Ley 62/2005 («Ley Comunitaria 2004»), la medida no constituye una ayuda.
- (18) No será, pues, necesario estudiar con detenimiento los comentarios de las autoridades italianas ni las observaciones de los terceros interesados.

<sup>(4)</sup> Es decir, más allá del período habitual de cinco años previsto para la desgravación tributaria de las pérdidas.

IV. **CONCLUSIONES***Artículo 2*

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

La destinataria de la presente Decisión será la República Italiana.

*Artículo 1*

Hecho en Bruselas , 22 de junio de 2005

La medida en favor de los clubes deportivos profesionales, que Italia introdujo mediante la Ley n° 27, de 21 de febrero de 2003, modificada por la Ley n° 62, de 18 de abril de 2005, no constituye una ayuda estatal.

*Por la Comisión*  
Neelie KROES  
*Miembro de la Comisión*

---

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 13 de julio de 2005

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

(Asunto N° COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

[notificada con el número C(2005) 2676]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2006/899/CE)

El 13 de julio de 2005 la Comisión adoptó una Decisión en un caso de fusión de conformidad con el Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo de 20 de enero de 2004 sobre el control de las concentraciones entre empresas, y en particular su artículo 8, apartado 2. Existe una versión no confidencial de la decisión completa en la versión lingüística auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión en la página web de la Dirección General de Competencia: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html).

## I. RESUMEN BREVE

- (1) Este asunto tiene por objeto la adquisición del grupo tecnológico austriaco VA Tech por parte de Siemens.
- (2) Siemens es un grupo tecnológico diversificado que ejerce actividades en los siguientes ámbitos: información y comunicación, automatización y tracción, energía, tráfico, alumbrado público y equipos médicos.
- (3) VA Tech, empresa establecida en Linz, que cuenta con unos 17 000 empleados y con un volumen de negocios anual de 4 300 millones de euros, es el mayor grupo industrial de Austria. Sus principales ámbitos de actividad son la producción, el transporte y la distribución de energía, la ingeniería metalúrgica, la construcción de instalaciones eléctricas y las infraestructuras.
- (4) El 10 de diciembre de 2004, Siemens presentó una oferta pública de adquisición de VA Tech para elevar su participación del 16,45 % de los derechos de voto como mínimo al 50 % más una acción. [...] (\*). La autorización de la Comisión es la única condición pendiente para que la oferta se haga efectiva.
- (5) La operación propuesta, por la que Siemens adquiere el control exclusivo de VA Tech, es una concentración con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones.
- (6) Las empresas participantes realizan un volumen de negocios mundial superior a 5 000 millones de euros (Siemens 74 000 millones de euros en el ejercicio comprendido entre el 1.10.2002 y el 30.9.2003, y VA Tech 3 900 millones en el ejercicio 2003). Tanto Siemens como VA Tech realizan un volumen de negocios comunitario total superior a 250 millones de euros [...] (\*). Ninguna de las partes realizó más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario en un solo Estado miembro. Por tanto, la operación de concentración notificada presenta dimensión comunitaria.
- (7) La investigación del mercado efectuada por la Comisión ha revelado que el proyecto producirá numerosos solapamientos horizontales y verticales en los siguientes mercados: Producción de energía (capítulo A), transporte y distribución de energía (B), tecnología ferroviaria (C), convertidores de frecuencia (D), construcción de instalaciones metalúrgicas y otras instalaciones industriales (E), aparatos eléctricos de baja tensión (F), tecnología y gestión de edificios (G), infraestructuras y teleféricos (H), otros servicios de tecnologías de la información (I).
- (8) En su Decisión, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, tomando en consideración los compromisos presentados por las partes en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, la concentración notificada no obstaculizará significativamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial de él en ninguno de estos ámbitos.

## II. RESUMEN DETALLADO

## A. PRODUCCIÓN DE ENERGÍA

## A1. EQUIPOS PARA CENTRALES HIDROELÉCTRICAS

 **Mercados de referencia**

- (9) Los equipos para centrales hidroeléctricas abarcan toda una gama de componentes distintos como turbinas hidráulicas, generadores y diversos componentes mecánicos y eléctricos («mechanical (electrical) balance of plant»). A menudo, los clientes convocan licitaciones separadas para estos componentes, sobre todo en Europa, donde la mayor parte de la demanda se refiere a la sustitución o modernización de centrales hidroeléctricas existentes. Desde la perspectiva de

(\*) Se han suprimido partes de este texto para garantizar que no se divulga información confidencial; estas partes se indican entre corchetes y con un asterisco.

la demanda, los distintos componentes no son sustituibles. Tras una serie de concentraciones entre productores de equipos mecánicos y eléctricos para centrales hidroeléctricas, Siemens/VA Tech y sus competidores principales están en condiciones de suministrar toda la gama de componentes. Hay factores en la oferta que inducen a la Comisión a coincidir con Siemens en que los equipos para centrales hidroeléctricas forman un solo mercado de producto de referencia en el que hay diferencias considerables de un producto a otro.

EEE 2000-2004	millones de €	Cuota de mercado %
Ansaldo		[<1] (*) %
Andritz		[<1] (*) %
Otros	473	[20-30] (*) %
Total		100 %

Fuente: Investigación de mercado de la Comisión

- (10) En cuanto al mercado geográfico de referencia, en la Decisión se explica que en las distintas regiones del mundo operan grupos de competidores diferentes, si bien los principales proveedores europeos —Siemens, VA Tech, Alstom y GE Hydro— extienden sus actividades a todo el mundo. Particularmente en China y en el resto de Asia hay una serie de empresas chinas, indias y japonesas en las que los clientes europeos no confían. O bien los clientes del EEE no conocen a estos productores, o bien los sitúan en un nivel muy inferior al de los proveedores europeos. Hasta ahora no han obtenido ningún pedido en el EEE ni presentado ofertas (Siemens remitió a dos proyectos desarrollados con éxito por proveedores chinos en Albania en los años sesenta y setenta).
- (11) [...] (\*) En la Decisión se concluye que las condiciones de la oferta y la demanda en el EEE difieren sustancialmente de las vigentes en otras regiones del mundo, por lo que el mercado geográfico de referencia es el área del EEE.

#### **Evaluación desde la perspectiva de la competencia**

- (12) Siemens indicó que, en el periodo 2000-2004, su cuota de mercado combinada con la de VA Tech en el mercado del EEE, se situó en el [40-50] (\*) % (Voith Siemens [20-30] (\*) % <sup>(1)</sup>, VA Tech [20-30] (\*)). VA Tech cifra esta cuota en el [40-50] (\*) %, y Alstom, en el 61 %. Las estimaciones de los clientes a este respecto se sitúan en su mayor parte en el mismo orden de magnitud; Andino, un competidor pequeño, considera que Siemens y VA Tech tienen una cuota del 70 % en el EEE. Sobre la base de los datos proporcionados por los competidores principales respecto del mismo periodo de cinco años, se obtienen las siguientes cuotas de mercado (incluida la cifra facilitada por Siemens sobre el volumen de mercado de «otros»):

EEE 2000-2004	millones de €	Cuota de mercado %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
<b>En conjunto</b>		<b>50 %</b>
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %

<sup>(1)</sup> Voith Siemens es la empresa en participación con la que opera Siemens en el mercado de las centrales hidroeléctricas.

- (13) Si bien Siemens aduce que en este mercado de licitadores las cuotas de mercado han ido cayendo considerablemente de año en año [...], una serie de factores permite concluir que las cuotas de mercado arrojan información importante sobre la distribución del poder en este mercado. A ello se añade que son frecuentes las licitaciones de productos específicos de los clientes y muy diferenciados, cuyo volumen suele ser reducido (sólo [...] (\*) de las [...] (\*) ofertas de Siemens representaban más de [...] (\*) euros). Cuando se trata de pedidos mayores, al principio el adjudicatario no suele conocer el valor exacto (o sea, la rentabilidad) del proyecto. Sin embargo, al reducirse el número de oferentes fiables, en principio aumenta el valor de la oferta más baja. Así pues, habida cuenta de la elevada cuota de mercado combinada de Siemens y VA Tech, del reducido volumen relativo de los competidores restantes y de la desaparición de un licitador importante, aumenta la probabilidad de que con la concentración se alcance una posición dominante.
- (14) De las respuestas a la investigación del mercado [...] (\*) se desprende que hay un grupo que engloba a los cuatro competidores dominantes (Siemens, VA Tech, Alstom y GE Hydro). Los clientes confían en estas empresas para el suministro de grandes equipos para centrales hidroeléctricas. Todos los demás competidores son clasificados muy por debajo de este grupo o no producen equipos comparables, incluso aunque puedan entrar en consideración cuando se trata de pedidos pequeños. En la Decisión se resumen las clasificaciones de los distintos productores de instalaciones, por volumen, efectuadas por los clientes para respaldar esta conclusión. [...] (\*)
- (15) De las listas de licitadores facilitadas por Siemens, [...] (\*) se desprende asimismo que Siemens coincide con más frecuencia en licitaciones con VA Tech (en el [...] (\*) % de las licitaciones de un valor superior a [...] (\*) euros) [...] (\*) que con Alstom [...] (\*) o GE [...] (\*). En el [...] (\*) de los procedimientos de licitación, Siemens y VA Tech fueron las dos únicas empresas de las cuatro grandes que presentaron una oferta. La frecuencia de la concurrencia se explica en parte porque GE Hydro rara vez licita fuera de Escandinavia y el Reino Unido (esta empresa surgió a raíz de la compra del negocio de energía hidroeléctrica de Kvaerner por parte de GE). Alstom participa más a menudo en licitaciones en diferentes regiones europeas, aunque su presencia en la Península Ibérica era más habitual que en otras regiones. Además, participa más a menudo en grandes proyectos que en pequeños.

- (16) En sus observaciones con arreglo al artículo 11, numerosos clientes y competidores alegaron que la adquisición, al unirse dos competidores próximos en un mercado ya de por sí concentrado, iba a producir un aumento de los precios.
- (17) Siemens coincide plenamente con la conclusión de la Comisión de que Siemens, VA Tech y Alstom son en la actualidad los competidores dominantes en el mercado de los equipos para centrales hidroeléctricas del EEE. Por tanto, en sus alegaciones expone sobre todo argumentos dinámicos.
- (18) Según su argumentación, hoy en día las empresas chinas y las pequeñas empresas europeas están ya en condiciones de suministrar equipos competitivos en caso de que Siemens/VA Tech tratara de elevar los precios tras la concentración. Según Siemens, una larga relación de suministro ha impedido hasta ahora que nuevos oferentes accedan al mercado y que los clientes exploren nuevas fuentes de suministro. Sin embargo, Siemens no tiene pruebas de que haya nuevas empresas que aún no operan en Europa que proyecten participar en licitaciones del EEE. Junto con los productores chinos, Siemens mencionó a una serie de pequeños productores europeos de pequeños equipos hidráulicos y proveedores de pequeños componentes cuyos productos podrían utilizarse también para centrales hidroeléctricas. Con todo, estas empresas tienen cuotas de mercado por debajo del 1 % y suministran productos que no son equiparables a los de Siemens y VA Tech.
- (19) La Decisión llega a la conclusión de que los argumentos de Siemens son especulaciones tendentes a justificar el lugar común de que a largo plazo todo monopolio atrae a nuevas empresas. Habida cuenta de las elevadas cuotas de mercado combinadas de Siemens y VA Tech, de la disminución del número de oferentes fiables de cuatro a tres, de los datos de los licitadores según los cuales Siemens y VA Tech suministran productos sustitutivos muy próximos, y del gran número de denuncias de clientes, la Comisión llega a la conclusión de que la concentración, al crear una posición dominante en el mercado de los equipos para centrales hidroeléctricas, obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva.

#### A2. EQUIPOS PARA CENTRALES ELÉCTRICAS DE COMBUSTIBLES FÓSILES

- (20) En el ámbito de los equipos para centrales eléctricas de combustibles fósiles, VA Tech suministra centrales eléctricas de gas y vapor en tanto que integrador de sistemas, utilizando en su mayoría componentes suministrados por terceros, tales como, por ejemplo, las turbinas de gas producidas por GE, junto con turbogeneradores de fabricación propia. Tras la concentración quedarán en el

mercado de los pedidos llave en mano varios competidores, en particular los productores de turbinas Siemens, GE, Alstom y Mitsubishi, pero también contratistas generales como Bechtel y el fabricante de calderas Foster & Wheeler. La cuota de VA Tech en el mercado de pedidos llave en mano del EEE se sitúa por debajo del 15 % [...] (\*). Con la absorción desaparece un canal de venta de las turbinas y un proveedor de generadores para sus turbinas. A la luz del papel estratégico que desempeñan las turbinas de gas en las centrales combinadas y de la posición dominante de GE en este ámbito, la Decisión concluye que GE estará en condiciones de sustituir a VA Tech como canal de distribución de sus turbinas. GE tiene capacidades propias para producir generadores. Esta empresa no ha formulado objeciones respecto de la operación. En la Decisión, por tanto, no se señalan problemas de competencia en este ámbito.

#### B. TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA (T&D)

- (21) Al igual que los equipos de producción de energía, el mercado del transporte y la distribución de energía abarca una amplia gama de componentes diferentes que se suministran a los clientes (sobre todo gestores de redes de ámbito nacional y distribuidores de electricidad locales o regionales) hasta cierto punto agrupados. Dado el solapamiento horizontal entre Siemens y VA Tech, Siemens propone delimitar los mercados de referencia con arreglo a los grupos de productos enumerados en las letras a) — e).
- a. PRODUCTOS DE ALTA TENSIÓN (PARA REDES DE TRANSPORTE DE ENTRE 52 Y 800 KV DE POTENCIA)
- (i) Interruptores aislados por aire
  - (ii) Interruptores aislados por gas
  - (iii) Disyuntores
  - (iv) Seccionadores
  - (v) Transformadores de medida
  - (vi) Bobinas de reactancia
- b. TRANSFORMADORES
- (i) Transformadores de potencia
  - (ii) Transformadores de distribución
- c. SISTEMAS DE AUTOMATIZACIÓN E INFORMACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA ENERGÍA
- (i) Gestión de la red eléctrica
  - (ii) Relevadores de protección

- d. PROYECTOS LLAVE EN MANO
- (i) Proyectos de alta tensión
- (ii) Proyectos de media tensión
- e. SERVICIOS DE T&D
- (i) Servicios a instalaciones
- (ii) Planificación de redes
- (22) La investigación del mercado ha aportado indicios de que, en contraste con la argumentación de Siemens, en los mercados de producto por lo menos algunos de los componentes enumerados en las secciones I, II, etc., en cada capítulo podrían formar mercados geográficos de referencia separados. No obstante, una definición exacta del mercado de producto no es necesaria a efectos de esta Decisión, ya que ninguna de las definiciones posibles daría lugar a problemas de competencia.
- (23) En lo que respecta a la delimitación del mercado geográfico de referencia, la Decisión llega a la conclusión de que los mercados del transporte y la distribución de energía abarcan el conjunto del EEE. Las normas técnicas ya no son un obstáculo para los gestores de la red interconectada a la hora de adquirir productos en el extranjero, en particular en el mercado de la alta tensión, donde los productos se adaptan en gran medida al cliente. Las grandes empresas participan con éxito en licitaciones relativas a equipos para el transporte y la distribución de energía en el conjunto del EEE.
- (24) La investigación del mercado confirmó en gran medida las cuotas de mercado indicadas por Siemens en su notificación, que se reproducen a continuación, y los nombres de los competidores en cada mercado. La excepción la constituye el mercado de los productos de alta tensión llave en mano, donde ningún otro participante situó la cuota de Siemens en un porcentaje tan alto como el [50-60] (\*) %. El mercado de los productos llave en mano abarca, no obstante, una gama de productos y componentes, por lo cual es posible que los participantes en la investigación del mercado asignen los volúmenes de negocio a los servicios llave en mano en proporciones distintas de las atribuidas a los componentes que componen estos servicios.

Producto	Siemens	VA Tech	En conjunto	Competidores principales
a. Productos de alta tensión	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
(i) Interruptores aislados por aire	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
(ii) Interruptores aislados por gas	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
(iii) Disyuntores	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
(iv) Seccionadores	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
(v) Transformadores de medida	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
(vi) Bobinas de reactancia	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformadores	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, otros
(i) Transformadores de potencia	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, otros
(ii) Transformadores de distribución	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, otros



Producto	Siemens	VA Tech	En conjunto	Competidores principales
c. Sistemas de automatización e información en el ámbito de la energía				
(i) Gestión de la red eléctrica	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, otros (entre otros, diversas empresas de <i>software</i> )
(ii) Relevadores de protección	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Proyectos llave en mano	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
(i) Proyectos de alta tensión	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
(ii) Proyectos de media tensión	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e.) Servicios de T&D	Ningún mercado afectado, ni a escala del EEE ni a escala nacional			

(\*) Participación exenta de control del 40 %; el 60 % fue vendido en 2004 a Southern States LLC (EE.UU.).

- (25) Mientras que Siemens, VA Tech, Areva y ABB suministran un amplio surtido de componentes de T&D, los competidores más pequeños como Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM o Pauwels operan solamente en segmentos más pequeños.
- (26) La concentración resultará en unas cuotas de mercado superiores al [30-40] (\*) % en varios posibles mercados de T&D, concretamente en los de los interruptores aislados por gas, los disyuntores y los proyectos de alta tensión llave en mano. Además, el número de competidores fiables en estos mercados de productos se reduciría de cuatro a tres (Siemens/VA Tech, Areva y ABB). Estos tres mercados están ligados entre sí en sentido vertical, puesto que una gran parte de los proyectos de alta tensión llave en mano tienen como componentes principales los interruptores aislados por gas. A su vez, los disyuntores se utilizan como componentes de los interruptores aislados por gas. Siemens, VA Tech, Areva y ABB operan en estos tres mercados verticales.
- (27) En los demás mercados de T&D, las cuotas de mercado combinadas de Siemens y VA Tech no son tan elevadas y, además, hay más competidores. No se plantean problemas de competencia.
- (28) Las respuestas de clientes y competidores a la investigación de la Comisión fueron en conjunto menos negativas que las proporcionadas en relación con los equipos para centrales hidroeléctricas. Las observaciones críticas eran más bien de carácter general y se referían al hecho de que desaparece un competidor de un mercado que ya de por sí está concentrado. Por tanto, la Comisión ha centrado su investigación en los posibles efectos de una disminución del número de competidores fiables de cuatro a tres en algunos posibles mercados.
- (29) En el mercado de los proyectos de alta tensión llave en mano, los solapamientos entre Siemens y VA Tech se limitan fundamentalmente a los interruptores aislados por gas llave en mano. El poder de mercado en los proyectos de alta tensión llave en mano está ligado, por tanto, a la posición que ocupan las empresas en el mercado subyacente de estos componentes. El mercado llave en mano viene determinado en gran medida por los proyectos y se caracteriza por la gran fluctuación de las cuotas de mercado. En el periodo 1999 — 2003, la cuota de mercado de Siemens osciló entre el [5-10] (\*) % en 2000 y el [50-60] (\*) % en 2003, y la de VA Tech entre el [0-5] (\*) en 1999 y el [15-20] (\*) % en 2002. En ese mismo periodo, los proyectos restantes fueron adjudicados a ABB y Areva. Un solo gran proyecto puede repercutir considerablemente en la cuota de mercado anual de una empresa. Ello explica la pujante posición de Siemens en 2003, con un [50-60] (\*) %. En la Decisión se deduce que el mercado de los proyectos de alta tensión llave en mano es un mercado en el que se compite «por el mercado», no «en el mercado», y donde las cuotas de mercado revelan poco sobre la capacidad de un competidor de obtener futuros contratos.
- (30) En el mercado de los interruptores aislados por gas del EEE operan los mismos competidores que en el de los proyectos de alta tensión llave en mano: Siemens, VA Tech, ABB y Areva. Según Siemens, su cuota de mercado combinada con la de VA Tech se situó en 2003 en el [40-50] (\*) % (Siemens [30-40] (\*) %, VA Tech [10-15] (\*) %). En el periodo 1999 — 2003, osciló entre el [40-50] (\*) % y el [60-70] (\*) %. Sin embargo, las cuotas individuales fluctuaron en mayor medida (Siemens [10-15] (\*) %-[40-50] (\*) % y VA Tech ([10-15] (\*) %-[40-50] (\*) %). Igual que en el mercado de los proyectos llave en mano, las cuotas restantes del EEE recayeron en ABB y Areva.
- (31) Las exigencias de seguridad de los productos de alta tensión restringen el número de proveedores de las empresas eléctricas europeas que entran en consideración; no parece haber una gran diferenciación de productos entre los equipos suministrados por las cuatro grandes empresas del

mercado para una licitación dada. Dadas estas circunstancias (el mercado de la oferta, escasa diferenciación de productos entre los líderes del mercado), los mercados de los interruptores aislados por gas y de los proyectos de alta tensión llave en mano pueden producir, en principio, resultados competitivos incluso con sólo tres oferentes fiables.

- (32) En la investigación del mercado se analizaron los listados de licitadores de proyectos de alta tensión llave en mano, interruptores aislados por gas y disyuntores, así como los datos de 1999 y años sucesivos presentados por Siemens y por los competidores. De todo ello se desprende que ABB es el que más a menudo ha competido con Siemens en licitaciones, seguido de Areva. VA Tech ha participado con menos frecuencia en licitaciones de interruptores aislados por gas, en las que apenas ha competido con Siemens. Una posible explicación de la escasa concurrencia de Siemens y VA Tech podría ser que el negocio europeo de los interruptores aislados por gas de VA Tech surgió a partir de la adquisición del negocio de alta tensión de Schneider en Grenoble. Por tanto, su base geográfica de actividad se concentra en el mercado francés, mientras que el centro de gravedad de Siemens se sitúa en otras zonas de Europa.
- (33) Desde que Hungría pasó a ser miembro de la Unión Europea, Ganz-Transelektro ha presentado una serie de ofertas en el EEE. Recientemente se le adjudicó junto con Corus un contrato de interruptores aislados por gas en los Países Bajos. Toshiba-Mitsubishi (TM) y JAEPS, los fabricantes japoneses de interruptores aislados por gas, han limitado sus actividades en el EEE a licitaciones en Islandia y Chipre.
- (34) La Comisión ha comparado las ofertas de [...] (\*) licitaciones en las que participaron las cuatro empresas para examinar si alguna de ellas ha presentado a menudo la oferta más barata o la segunda más barata. No ha sido así.
- (35) Tal y como se expone en la Decisión, el mercado de los interruptores aislados por gas podría también llegar a resultados competitivos con sólo tres oferentes fiables, siempre y cuando en la concentración no participen el oferente más barato o el segundo más barato o competidores que en otro orden de magnitud sean sustitutivos especialmente próximos. Los datos disponibles sobre los oferentes no permiten sacar conclusiones al respecto.
- (36) En la Decisión se examina asimismo la posibilidad de que el proyecto produzca efectos coordinados. La estructura de los mercados de los interruptores aislados por gas, los proyectos de alta tensión llave en mano y los disyuntores (tres competidores próximos, productos no homogéneos, grandes clientes) y la estructura de la oferta (todos los competidores participan con éxito en licitaciones en toda Europa) permiten concluir que un mecanismo eficaz de coordinación en el mercado de los interruptores aislados por gas sería forzosamente artificial y difícil de llevar a la práctica.
- (37) La Decisión concluye que, independientemente de cuál sea la delimitación de los mercados de producto, no se

producirá una obstaculización significativa de la competencia efectiva en el mercado del transporte y la distribución de energía.

### C. TECNOLOGÍA FERROVIARIA

#### C1. VEHÍCULOS FERROVIARIOS

- (38) La adquisición de VA Tech supone la desaparición de VA Tech Elin EBG Traction (ETR) en tanto que proveedor independiente de sistemas de tracción eléctrica para tranvías, metros y trenes regionales. ETR suministra también a fabricantes integrados de vehículos ferroviarios que forman consorcios para determinados tipos de tranvías y trenes con otras empresas, entre otras Siemens y Bombardier.
- (39) En consonancia con decisiones anteriores, en esta Decisión, habida cuenta de que el mercado de los sistemas de tracción eléctrica abarca el conjunto del EEE y de que los mercados de los vehículos ferroviarios son de dimensión nacional, las repercusiones del proyecto se han examinado por separado por tipos de vehículos —por ejemplo, tranvías, metros, trenes regionales y locomotoras—. Los solapamientos en el mercado de los sistemas de tracción eléctrica son insignificantes y no presentan problemas de competencia. Sin embargo, dada la posición de ETR y Siemens en algunos Estados miembros, hay mercados verticales afectados.
- (40) La investigación del mercado ha revelado que en los mercados afectados por la operación —tranvías en España, Polonia, Austria y República Checa, metros en Bélgica y trenes regionales en Alemania y Austria— seguirá habiendo una competencia suficiente tras la operación. Para disolver los vínculos entre ETR y Bombardier con arreglo a la Decisión de la Comisión COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz de 3 de abril de 2001, se propone adoptar al mismo tiempo una decisión con arreglo al artículo 8, apartado 2, para suprimir uno de los compromisos presentados por Bombardier en aquel asunto en caso de que Siemens adquiera el control exclusivo sobre VA Tech. Este compromiso obliga a Bombardier a equipar su tranvía City-Runner «Linz» exclusivamente con el sistema de tracción de ETR.
- (41) Por las siguientes razones, no se cierra el acceso al mercado de empresas no integradas. En primer lugar, se mantendrá respectivamente un oferente independiente de sistemas de tracción eléctrica para tranvías (Kiepe) y otro para metros (Mitsubishi). En segundo lugar, existe la posibilidad de que en un plazo de dos o tres años haya fabricantes no integrados que se unan, como ya ocurrió con Stadler en lo que respecta a los tranvías y trenes regionales. Sin embargo, sigue muy vigente la tercera opción, la de que, igual que antes, se unan oferentes integrados y no integrados. Por último, en el futuro seguiría habiendo una competencia suficiente en este mercado, aun cuando haya oferentes no integrados que se vean obligados a abandonar el mercado de los vehículos ferroviarios con tracción eléctrica. La Decisión concluye que con el proyecto no se produce una obstaculización significativa de la competencia efectiva en

el mercado de los sistemas de tracción eléctrica ni en el de los tranvías, metros, trenes regionales y locomotoras.

## C2. CATENARIAS

- (42) La Decisión concluye que no es preciso determinar si existe un mercado global para todo tipo de catenarias o se trata de mercados de producto más pequeños —por ejemplo, de catenarias para el transporte a larga distancia—. Sólo un mercado nacional se ve afectado por la concentración. En Alemania, Siemens y VA Tech tendrían una cuota de mercado combinada de alrededor del [30-40] (\*) % en el mercado global, seguidas de Balfour Beatty, con una cuota similar, y de cinco pequeños competidores. De la investigación del mercado, la Comisión deduce que tras la concentración no habrá obstáculos significativos para una competencia efectiva. Lo mismo cabe afirmar sobre el posible mercado de producto de las catenarias para el transporte a larga distancia, en el que para el producto con respecto al cual se dan solapamientos sólo existe un cliente —Deutsche Bahn— y por lo menos cuatro competidores fiables. Además, Siemens y VA Tech no han competido entre sí más que en contadas ocasiones. También ha de considerarse poco probable un acuerdo tácito entre la entidad fusionada y Balfour Beatty, pues el mercado va restringiéndose año tras año y VA Tech no ha de verse como una empresa solitaria cuya absorción facilitaría la coordinación. La Decisión concluye que no se producirá una obstaculización significativa de la competencia efectiva en el mercado de las catenarias.

## C3. ALIMENTACIÓN ELÉCTRICA DE LÍNEAS FERROVIARIAS

- (43) La alimentación eléctrica de líneas ferroviarias abarca la alimentación con electricidad de la red de catenarias del operador a través de subestaciones (puntos de alimentación). En la Decisión se delimitaron dos mercados de producto, el mercado global de las subestaciones y el mercado de los componentes. Se produce un solapamiento en el mercado del mantenimiento de plantas eléctricas para líneas ferroviarias en Alemania. La concentración afecta a dos mercados nacionales de alimentación eléctrica de líneas ferroviarias. En Austria, Siemens y VA Tech tendrían una cuota de mercado combinada del [40-50] (\*) % en el conjunto del mercado. Además de Siemens y VA Tech, hay cuatro oferentes fiables que operan en el mercado internacional, a saber, ABB, Areva, Balfour Beatty y SAG (RWE), con cuotas de mercado de entre el 5 % y el 25 %, y algunas empresas más pequeñas. La demanda está muy concentrada; Österreichische Bundesbahnen y Wiener Linien cubren más del 90 % de este mercado relativamente pequeño que se rige por licitaciones. Ello produce oscilaciones considerables en este mercado de oferentes.
- (44) En Alemania, Siemens y VA Tech tendrían una cuota de mercado tan elevada como la de Austria. Los competidores son ABB, Balfour Beatty, Elpro y Spitzke. VA Tech opera casi exclusivamente en el segmento del transporte a larga distancia y tiene a Deutsche Bahn como único cliente. Al tratarse de un mercado de licitadores con un cliente poderoso en el segmento donde se produce solapamiento,

en lo que respecta al conjunto de las subestaciones para la alimentación eléctrica de líneas ferroviarias no se producen problemas de competencia. En cuanto a los componentes de las subestaciones, a la Comisión se le indicó que la entidad fusionada alcanzaría una posición monopolística en relación con determinados componentes que podría cerrar el paso a los competidores. Sin embargo, la investigación del mercado ha revelado que Siemens no suministra ninguno de los tres componentes en cuestión, que hay competidores en el mercado de dos de estos componentes y que Deutsche Bahn se esforzó activamente por que la autoridad reguladora examinara y, finalmente, autorizara el único componente del que VA Tech es el único proveedor. La Decisión llega a la conclusión de que en el mercado de la alimentación eléctrica de líneas ferroviarias no se produce una obstaculización significativa de la competencia efectiva. Lo mismo es aplicable al mantenimiento de plantas eléctricas para líneas ferroviarias, mercado en el que VA Tech sólo suministraba a una de las aproximadamente veinte plantas para cuyo mantenimiento sería la empresa más indicada, y porque en el mercado hay diversas alternativas sólidas a Siemens y VA Tech.

## C4. PASOS A NIVEL

- (45) Tanto Siemens como VA Tech suministran pasos a nivel. VA Tech opera exclusivamente en Austria, y puede considerarse que Siemens tiene potencial para acceder al mercado austriaco. Un cliente preguntó si tras la concentración Siemens iba a retirar el producto de VA Tech y sustituirlo por su propia oferta. Sin embargo, la investigación del mercado ha revelado que el producto de VA Tech pertenece a una empresa alemana que puede legalmente transferir los derechos de distribución a otra empresa. Así pues, el número de competidores en el mercado austriaco no varía.

## D. CONVERTIDORES DE FRECUENCIA

- (46) Tanto Siemens como VA Tech suministran convertidores de frecuencia. La investigación del mercado ha confirmado la argumentación de Siemens según la cual el mercado geográfico de referencia de los convertidores de frecuencia es el EEE. En consonancia con decisiones anteriores, el mercado de producto de referencia ha de subdividirse tomando como línea divisoria los 100 kW. No es preciso determinar si dentro de los convertidores de frecuencia con una potencia superior a 100 kW es necesario proceder a una segunda subdivisión entre los convertidores de frecuencia con refrigeración por agua y los de cuatro cuadrantes.
- (47) La cuota de mercado combinada de Siemens y VA Tech en el mercado de los convertidores de frecuencia de menos de 100kW es inferior al [15-20] (\*) %. En 2004, VA Tech fundó una empresa en participación con Schneider y Toshiba (STI), de modo que ha de añadirse la cuota de esta empresa. Pero incluso así la cuota de mercado combinada es inferior al [30-40] (\*) %. Son competidores destacados ABB y Danfoss, con cuotas del 10-20 %, y Lenze, SEW Eurodrive,

Vacon y Yaskawa/Omron, con cuotas del 5-10 %. A escala local existen numerosas empresas pequeñas pero bien representadas. En el mercado de los convertidores de más de 100 kW, la cuota de mercado combinada, incluida la empresa en participación STI, se sitúa por debajo del [20-30] (\*) %. En cuanto a los convertidores con refrigeración por agua, es inferior al [20-30] (\*) %. La Comisión llegó, pues, a la conclusión de que, partiendo de cualquiera de las definiciones de mercado de producto, la operación no suscita dudas desde la perspectiva de la competencia.

E. CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES METALÚRGICAS Y OTRAS INSTALACIONES INDUSTRIALES

1. MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

a. *Diferencias básicas*

(48) El mercado de la construcción de instalaciones industriales puede dividirse por sectores de actividad (instalaciones metalúrgicas, plantas químicas, papeleras, cementeras, etc.). El presente asunto se refiere fundamentalmente a la construcción de instalaciones metalúrgicas. Dentro de este mercado hay un submercado de la construcción de instalaciones mecánicas y otro de la construcción de instalaciones eléctricas, así como uno de mantenimiento y servicios.

(49) En la construcción de instalaciones industriales mecánicas se proyecta el uso de las máquinas para cada proceso de producción y se suministra e instala la maquinaria en la instalación de producción. VA Tech es proveedor en este mercado a través de su filial VAI. En este mercado Siemens no opera como oferente pero cuenta en el ámbito metalúrgico con una participación del [...] (\*) en SMS Demag, uno de los dos competidores más próximos de VA Tech.

(50) La construcción de instalaciones industriales eléctricas abarca la electrificación general de la instalación, la configuración y el montaje de soluciones de tracción y la automatización propiamente dicha, que consiste básicamente en los sistemas eléctricos de control y regulación y en la automatización de procesos. Tanto Siemens como VA Tech son proveedores en este mercado; VA Tech opera a través de sus filiales VAI (sector metalúrgico) y Elin EBG (diversos sectores).

(51) El mercado del mantenimiento y los servicios abarca las reparaciones corrientes y la prestación de servicios, pero no la nueva concepción de partes de la instalación. Siemens y VA Tech operan en el mercado del mantenimiento y servicios en el sector metalúrgico.

b. *Construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas*

(52) Siemens considera que la parte mecánica de las instalaciones industriales es diferente en cada sector y, en consecuencia, parte de que la construcción de instalaciones industriales mecánicas constituye un mercado de producto

en sí mismo. Sin embargo, no se adhiere a una segunda subdivisión del mercado por tipos de proceso productivo, tal y como hizo la Comisión en su Decisión SMS/Mannesmann Demag <sup>(2)</sup>, sino que, a su juicio, se trata de meros segmentos de un mercado más amplio, a saber, el de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

(53) De los resultados de la investigación del mercado, la Comisión deduce que la subdivisión por tipos de proceso, tal y como se hizo en el asunto SMS/Mannesmann Demag en lo que respecta a la construcción de instalaciones industriales mecánicas del sector del hierro y del acero, es aplicable también en la presente Decisión. A este respecto cabe diferenciar entre los mercados de producto relativos a la producción de arrabio, producción de acero, colada continua, laminación en caliente, laminación en frío, laminación de perfiles, trenes de bandas y técnicas de prensado y forja. Asimismo, ha de establecerse una distinción entre la construcción de instalaciones metalúrgicas para la producción de hierro y acero, por un lado, y de metales no ferrosos —en particular, aluminio y cobre—, por otro.

(54) Con todo, en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas no es preciso delimitar con precisión el mercado de producto.

c. *Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas*

(55) La construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas abarca el nivel 0 de la automatización (alimentación y tracción eléctricas), la automatización propiamente dicha (niveles 1 y 2) y el más reciente ámbito de las soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES (*manufacturing execution systems*) (nivel 3).

**No se trata de un mercado propio**

(56) Siemens sostiene que la construcción de instalaciones industriales eléctricas en el sector metalúrgico no es específica del sector y no forma un mercado propio.

(57) Sin embargo, en el curso de la investigación del mercado, la mayoría de los participantes aclaró que para la construcción de instalaciones eléctricas en el sector metalúrgico es necesario un *know-how* específico. En sus observaciones, los competidores destacaron la especialización de sus ingenieros. La importancia de las listas de referencia en las respuestas recibidas en el marco de la investigación del mercado permite concluir que la mayoría de los clientes exige a sus proveedores experiencia pertinente en el sector metalúrgico. [...] (\*). Otro indicio que apunta a la creciente especialización por sectores es la penetración de Danieli, SMS Demag y VAI, los antiguos especialistas en la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, en

<sup>(2)</sup> IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

la construcción de instalaciones eléctricas en este mismo sector.

(58) Mientras que apenas hay especificidad en los productos del nivel 0 del ámbito metalúrgico (componentes eléctricos, sistemas de tracción), no ocurre lo mismo con los productos de los niveles 1 y 2 (automatización propiamente dicha). Ello se debe a que se precisan soluciones específicas del sector (módulos informáticos) que sean aplicables en estos niveles. Siemens y sus competidores están desarrollando soluciones para familias de productos específicas en la construcción de instalaciones industriales eléctricas.

(59) Por las razones expuestas, al delimitar el mercado de producto debe partirse, por lo menos en el sector metalúrgico, de la existencia de un mercado separado de la construcción de instalaciones eléctricas. Un mercado de estas características puede definirse como un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluidos los posibles submercados, o, con un criterio más restrictivo, como un posible mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas en los niveles de automatización 0-2 en el ámbito del hierro y del acero.

#### **Posibles mercados separados para los distintos ámbitos o tipos de proceso**

(60) Algunos operadores del mercado sostienen que el mercado de la construcción de instalaciones eléctricas debe subdividirse además en función de los respectivos tipos del proceso de producción metalúrgica. La investigación del mercado ha aportado algunas pruebas en este sentido, pero no es preciso determinar si existen mercados de producto eléctricos separados para los tres tipos fundamentales de proceso productivo en la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas (proceso líquido, de calor y de frío) y para el ámbito específico de la laminación de productos largos. A efectos de la presente Decisión también tampoco es preciso determinar si procede subdividir el mercado en función de los tipos de proceso productivo.

#### **¿Procede delimitar submercados separados para los niveles de automatización 1 y 2?**

(61) En la presente Decisión tampoco es preciso determinar si existen mercados de producto separados para los niveles 1 y 2 en su conjunto o para segmentos de los mismos.

#### **Mercados separados para el sector del hierro y del acero y para el sector del aluminio, en particular para la laminación de aluminio en caliente y en frío**

(62) Tampoco es preciso determinar si deben separarse los mercados de la laminación de hierro y acero y de la laminación de aluminio.

#### **Posible mercado de soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3**

(63) La investigación del mercado ha aportado indicios de que se está desarrollando un mercado de producto propio del sector metalúrgico que abarca las soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3. Tampoco es preciso determinar si se trata de un ramo propio que debe incluirse en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas o separarse de él.

#### **d. Mantenimiento y servicios**

(64) Siemens sostiene que la prestación de servicios a instalaciones metalúrgicas constituye un mercado separado. La investigación de la Comisión confirma esta tendencia. Con todo, no es preciso definir con precisión este mercado.

#### **e. Construcción de instalaciones industriales eléctricas en sectores no metalúrgicos**

(65) En la presente Decisión, no es necesario delimitar un mercado específico para la construcción de instalaciones industriales eléctricas en sectores no metalúrgicos, ya que la concentración prevista no suscita problemas de competencia independientemente de cómo se defina el mercado de producto (como un solo mercado que abarca varios sectores o como mercados separados para cada sector).

#### **f. Conclusión sobre la definición del mercado de producto en la construcción de instalaciones metalúrgicas y en la construcción de instalaciones industriales en otros sectores**

(66) En la presente Decisión ha de partirse de la existencia de los siguientes mercados de producto en la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

— un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, bien limitado a los metales ferrosos o bien incluidos los metales ferrosos y los metales no ferrosos;

- posibles submercados para las distintas etapas del proceso productivo en la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

(67) En la presente Decisión ha de partirse de los siguientes mercados de producto en la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas:

- un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluidos todos los posibles submercados que se enuncian a continuación;
- un posible mercado global (más restringido) de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas en los niveles de automatización 0-2 en el ámbito del hierro y del acero;
- posibles submercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas para los procesos líquido, de calor, de frío y de laminación de productos largos (ámbitos del proceso) en el sector del hierro y del acero, así como posibles mercados de tipos de proceso (o incluso nuevas subdivisiones según los niveles de automatización) y posibles submercados para los niveles 1 y 2;
- los mercados de la laminación de aluminio en caliente y en frío, y
- el posible mercado de las soluciones informáticas para logística de instalaciones /MES/nivel 3.

(68) En la presente Decisión, además, se parte como mínimo de un mercado de producto separado para el mantenimiento y los servicios a instalaciones metalúrgicas.

(69) No es preciso definir el mercado de producto de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores.

## 2. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

### a. *Construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas*

(70) Siemens considera que el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas es de dimensión mundial o abarca por lo menos el territorio del EEE con una marcada tendencia hacia la mundialización.

(71) Con todo, no es preciso delimitar el mercado geográfico de referencia en la presente Decisión, pues, al margen de tal delimitación (EEE o mayor), la concentración suscita

problemas de competencia en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

### b. *Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas*

(72) Siemens estima que también el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas es de dimensión mundial.

(73) Según los resultados de la investigación del mercado, el mercado geográfico de referencia en esta Decisión abarcaría por lo menos el EEE, si bien debería tomarse también en consideración la posibilidad de que el mercado sea mayor.

(74) Lo mismo cabe afirmar con respecto a todos los posibles submercados y mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluido el posible mercado de las soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3.

(75) Siemens sólo coincide con la definición del mercado geográfico de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas efectuada por la Comisión en la medida en que ésta está dispuesta a considerar la posibilidad de que el mercado sea más amplio que el EEE, pero no comparte la opinión de que determinadas regiones asiáticas deban quedar excluidas del mercado de referencia. A su juicio, los submercados en cuestión están abiertos sin restricciones a los proveedores extranjeros.

(76) No obstante, la Comisión sigue considerando que en algunas zonas del mundo las condiciones de la competencia presentan diferencias que no cabe atribuir a factores históricos. Con todo, no es preciso determinar si el mercado abarca el EEE o un territorio mayor o si se trata incluso de un mercado mundial.

### c. *Mantenimiento y servicios*

(77) En opinión de Siemens, este mercado abarca el conjunto del EEE. Sin embargo, la mayoría de los operadores considera que su dimensión es menor, pues la proximidad geográfica de los proveedores y, en cierta medida, el entendimiento en una lengua común son elementos especialmente importantes en este ámbito. Algunos clientes no escogerían a un proveedor de un Estado miembro distinto al de sus instalaciones de producción, ni siquiera si los precios de los servicios de su proveedor actual subieran entre un 5 % y un 10 %. Estas respuestas se refieren tanto al ámbito mecánico como al eléctrico.

(78) Sin embargo, a efectos de la presente Decisión no es preciso delimitar con exactitud el mercado. En todo caso, el mercado geográfico de referencia no es de dimensión menor a la nacional ni mayor que el EEE.

### d. *Construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores*

(79) La organización interna que mantiene VA Tech con la empresa de construcción de instalaciones metálicas VAI,

que opera en todo el mundo, y Elin EBG, responsable de la construcción de instalaciones eléctricas cuyo centro de gravedad se sitúa en Austria y que se dedica también a la construcción de instalaciones industriales en Europa Central, sugiere que el mercado o los mercados geográficos de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores son de dimensión inferior a la de los mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas especializadas. Esta opinión fue confirmada por la investigación del mercado: en sus respuestas, muchas empresas industriales partían de mercados geográficos de referencia más bien nacionales o regionales. En el caso de algunas industrias transformadoras como la del papel o la industria química, cabría considerar la existencia de un mercado geográfico incluso mayor. No obstante, la investigación del mercado no aportó ningún indicio de que el mercado geográfico rebase el territorio del EEE.

- (80) Con todo, la delimitación exacta del mercado geográfico de referencia no es necesaria para la presente Decisión. En cualquier caso, el mercado o los mercados geográficos de referencia son, como mínimo, de dimensión nacional y, como máximo, abarcan el territorio del EEE.

### 3. EVALUACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA COMPETENCIA

#### a. *Construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas*

- (81) En el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas del EEE o mundial, o en sus submercados de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero y la colada continua, la concentración debilita sustancialmente la competencia entre Siemens/VAI y su principal competidor, SMS, lo que trae como consecuencia, al crearse una posición dominante de Siemens/VAI, una obstaculización significativa de la competencia efectiva en los citados submercados.

#### (1) **Condiciones del mercado**

- (82) A diferencia de VA Tech, Siemens no opera en este mercado. Siemens estima la cuota de mercado de VA Tech en menos del [10-15] (\*) % en todos los posibles submercados.
- (83) Sin embargo, los operadores del mercado atribuyeron a VA Tech cuotas de mercado muy superiores en los posibles mercados de producto de la construcción de instalaciones mecánicas. En la construcción de instalaciones metalúrgicas, las cuotas de mercado de VA Tech en el mundo y en el EEE se clasificaron en el mismo orden de magnitud que las del antiguo líder exclusivo del mercado, SMS Demag (en lo sucesivo, SMS), seguidas de las de Danieli, tercero de los tres oferentes globales en el EEE. En algunos posibles submercados de instalaciones mecánicas, VA Tech es considerado líder indiscutible.
- (84) Las observaciones de los operadores apuntan también a que el mercado o los mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas están muy concentrados.

- (85) SMS considera a VAI su principal competidor en la mayoría de sus ámbitos de actividad. Esta empresa cifra sus propias cuotas de mercado y las de VAI en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas en el 24 % y en el 20 %, respectivamente. En algunos mercados de determinadas etapas del proceso, las cuotas de mercado combinadas de las dos empresas dominantes son mucho más elevadas. En el mercado relativo a las instalaciones de producción de acero, VAI ocupa una posición similar a la de SMS (un 33 %), mientras que en el de la colada continua VAI lleva una gran distancia a su rival (SMS: 23 %, VAI: 62 %). En declaraciones públicas, VAI ha confirmado su posición dominante en el mercado de la colada continua y sus elevadas cuotas de mercado.

#### (2) **Mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas en el ámbito del hierro y del acero o mercado global incluidos los metales no ferrosos: obstaculización considerable de la competencia efectiva**

- (86) La investigación del mercado ha demostrado que la concentración, dada la participación minoritaria de Siemens en SMS, debilitará considerablemente la competencia actual entre VAI y SMS. Teniendo en cuenta la especial pujanza de VAI en este mercado tan concentrado, la estrecha relación de competencia entre VAI y Siemens y el hecho de que otros competidores no estén en condiciones de limitar lo suficiente el margen de maniobra de Siemens/VAI cuando disminuya la presión competitiva de SMS, la concentración llevará forzosamente a una obstaculización considerable de la competencia efectiva por conducta no coordinada y es posible que también por la creación de una posición dominante de Siemens/VAI.
- (87) VAI y SMS son los competidores más próximos en el mercado en cuestión. Habida cuenta de esta estrecha relación de competencia, un cliente que decida no recurrir a VA Tech para un determinado proyecto metalúrgico considerará con toda probabilidad a SMS su primera alternativa. Así se deduce de las clasificaciones realizadas por los competidores y clientes consultados durante la investigación del mercado.
- (88) En general, Danieli es clasificada en tercera posición, aunque casi siempre a gran distancia de SMS y VAI. Su pujanza reside sobre todo en la laminación de productos largos, mercado que encabeza. Habida cuenta de su posición y de la clasificación de los clientes, Danieli apenas estaría en condiciones de impedir la disminución de la competencia en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas en su conjunto o de desafiar la posición dominante que alcanzaría VAI gracias a la ventaja de información de que dispondría Siemens/VAI. Además, los clientes necesitan por lo menos tres ofertas para poder negociar con éxito en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas.
- (89) Los demás competidores no ejercen una presión significativa. Los tres grandes proveedores citados por Siemens

junto con los tres líderes del mercado apenas operan en Europa, o no lo hacen en absoluto, de tal modo que no constituyen una alternativa adecuada para los clientes europeos. Es poco probable que los pequeños oferentes puedan ganar la adjudicación de grandes pedidos. Al margen de los tres líderes del mercado, la competencia está fragmentada y, por tanto, no podría contrarrestar el poder de mercado de estos tres operadores dominantes.

(90) La mayor parte de los pedidos de los grandes proveedores del mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas recae en un elevado número de clientes, por lo cual estas empresas no dependen en gran medida de clientes específicos.

(91) La concentración debilitaría considerablemente la presión competitiva que ejerce SMS sobre Siemens/VAI. Conferiría a Siemens, además de la participación del 28 % que mantiene en SMS, el control sobre VA Tech. Si bien, dadas las características específicas del caso (véase a continuación: ejercicio anticipado de la opción de venta; en principio, la fecha de referencia para fijar el valor de las acciones es el 31.12.2004), no se puede asegurar con el suficiente grado de certeza que la participación de Siemens del 28 % en SMS (y la implicación financiera en el éxito comercial de SMS que normalmente conlleva tal participación) inducirá a Siemens/VA Tech a desistir en la competencia con SMS. [...] (\*)

(92) Siemens ejerció una opción de venta para vender al accionista mayoritario su participación en SMS. Sin embargo, hay controversia en torno al valor de esta participación, y los tribunales alemanes tienen ante sí un litigio que posiblemente será largo. Mientras esta cuestión no esté aclarada y la venta de la participación del 28 % de Siemens no se haya completado [...] (\*)

(93) [...] (\*)

(94) [...] (\*)

(95) [...] (\*). Al mantenerse la participación del 28 % en SMS, la concentración debilitaría considerablemente la competencia entre Siemens/VAI y SMS. No es preciso determinar si la ventaja de información frente a su competidor más pujante, SMS, y la ventaja en poder de mercado frente a Danieli sitúa a Siemens/VAI en una posición dominante. Sea como fuere, la concentración tendría repercusiones especialmente negativas para la competencia como consecuencia de una conducta no coordinada de las empresas. De ello resulta una obstaculización considerable de la competencia efectiva en el mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

(3) **Submercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas: Creación de una posición dominante**

(96) Estas conclusiones son aún más aplicables a los posibles submercados de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero y colada continua. Sin embargo, no se puede determinar con seguridad si la

concentración obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en los demás posibles submercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

(97) En la investigación del mercado, VAI quedó clasificada en primera posición por el conjunto de competidores y clientes en el posible mercado de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero. Inmediatamente después, en segundo lugar, se sitúa SMS. VAI y SMS tienen cuotas de mercado elevadas en el EEE y en el mundo en un mercado caracterizado por su concentración. A escala mundial oscilan entre el 30 % y el 40 %; en el EEE se sitúan muy probablemente incluso por encima de estas cifras. Estas elevadas cuotas de mercado en un mercado ya de por sí muy concentrado apuntan a que la concentración tendrá repercusiones negativas considerables para los clientes. Ello se debe en particular a la estrecha competencia entre los dos oferentes más pujantes, que tras la concentración remitiría en beneficio de la empresa dominante. VAI y SMS son los competidores más próximos. Les sigue a gran distancia Danieli, en tercer lugar, que no mantiene una relación competitiva tan estrecha. El resto de la competencia está diseminada. Los proveedores más pequeños no pueden competir con las empresas grandes en proyectos de gran envergadura o dependen de que éstas establezcan programas de cooperación, o bien se especializan en nichos concretos.

(98) En el posible mercado de la construcción de instalaciones mecánicas para la colada continua, clientes y competidores sitúan claramente a VAI a la cabeza del mercado, tanto en el EEE como a escala mundial. Las cuotas de mercado de VAI en el EEE y en el mundo superan con toda probabilidad el 50 %. El segundo lugar lo ocupa SMS, competidor más próximo de VAI. Danieli se sitúa en tercer lugar a gran distancia de los dos primeros. La competencia está diseminada y no puede restringir el poder de mercado de VAI.

(99) En estas circunstancias, [...] (\*) llevarían a una posición dominante de Siemens en los posibles mercados de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero y de la construcción de instalaciones mecánicas para la colada continua y, por tanto, a una obstaculización significativa de la competencia efectiva.

b. **Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas**

**Mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas (nivel 0-2, hierro/acero), posibles submercados de ámbitos y tipos del proceso productivo**

*Estructura del mercado y cuotas de mercado*

(100) La investigación ha revelado que, en opinión de un buen número de operadores, Siemens es el proveedor más importante en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas para el sector del hierro y del acero en el EEE y a escala mundial. Esto es aplicable al posible mercado global y a la mayoría de los



submercados, a excepción del posible submercado de la laminación de productos largos, a cuya cabeza se sitúa Danieli. En estos ámbitos, VAI se considera un competidor pujante; ocupa casi siempre la segunda posición, y en el ámbito de la colada continua incluso una posición similar a la de Siemens. Con todo, los otros cuatro competidores se consideran oferentes pujantes y fiables. Estos son fundamentalmente ABB, Alstom, SMS y Danieli y, en algunos ámbitos, sobre todo a escala mundial, Toshiba (o TMEIC-GE) y Sundwig-Andritz, Ingelectric y ASI Robicon.

#### *Cuotas de mercado*

(101) Es muy difícil determinar las cuotas de mercado en este mercado de productos y servicios heterogéneos y diferenciados. La Comisión dispone de algunas estimaciones de Siemens, algunas elaboradas para el procedimiento y otras mucho antes de su inicio. También se dispone de estimaciones efectuadas por VA Tech antes del procedimiento y de otras efectuadas a instancias de la Comisión durante el mismo. Además, SMS presentó estimaciones a la Comisión a efectos del procedimiento. Todas estas estimaciones arrojan resultados muy divergentes. Siemens parte de cuotas de mercado combinadas por debajo del 20 %, mientras que las indicadas por VAI oscilan entre el 40 % y el 50 %. Las cifras más altas, relativas a algunos submercados de tipos de proceso, son las facilitadas por SMS.

(102) En opinión de la Comisión (y de algunos de los competidores citados), ninguna de estas estimaciones es especialmente fiable.

(103) La Comisión analizó la pujanza de los competidores más importantes en la parte principal del mercado citado, es decir, la relativa a los pedidos de más de un millón de euros, en los años 2002-2004. Preguntó a los competidores por todos los pedidos que obtuvieron en el periodo en cuestión y sumó las cifras pertinentes. Los resultados de la consulta reflejan el tamaño relativo de las empresas consultadas. En una fase posterior del procedimiento, Siemens presentó más datos sueltos sobre otros competidores en el proceso líquido. La Comisión examinó estos datos y los tomó en consideración una vez confirmados por los clientes o competidores. A juicio de la Comisión, este cálculo es una aproximación útil a las cuotas de mercado efectivas. No obstante, estos datos han de verse como el límite superior; las cuotas de mercado efectivas es muy probable que sean más reducidas.

(104) Estas cifras muestran que, con toda probabilidad, la concentración no resultará en cuotas de mercado superiores al 35 %-40 %. En cada uno de los ámbitos y tipos de proceso productivo permanecerán en el mercado por lo menos cuatro oferentes pujantes que cabe suponer que ejercerán una presión competitiva suficiente sobre las empresas fusionadas.

#### *Análisis de las licitaciones*

(105) El mercado o los mercados de referencia son mercados de licitadores donde las cuotas de mercado constituyen un indicador meramente orientativo. El elemento decisivo es la intensidad de la presión competitiva que ejercen las empresas entre sí en los procedimientos de licitación; en este contexto, las cuotas de mercado a largo plazo son un indicador importante de esta intensidad.

(106) El análisis de los datos de Siemens y VAI desde la perspectiva de las licitaciones revela que Siemens y VAI no pueden considerarse competidores próximos más que, a lo sumo, en algunos posibles submercados (colada continua, fase líquida), pero ni siquiera en éstos son los competidores más próximos.

#### *Repercusiones de la participación de Siemens en SMS*

(107) Los compromisos relativos a [...] (\*) su participación en SMS que se impusieron a Siemens para despejar las dudas de competencia que se planteaban en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, eliminan un obstáculo considerable para la competencia derivado de por sí de esa participación [...] (\*), por lo menos en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas (esto es aplicable también a todos los demás mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas).

#### **Posibles submercados de los niveles 1 y 2**

(108) La investigación del mercado ha confirmado que, para los competidores, las soluciones informáticas de los niveles 1 y 2 son indicadores decisivos del poder de mercado.

(109) [...] (\*). Sin embargo, también en estos mercados se mantiene un número suficiente de competidores pujantes como SMS, Danieli, ABB, Alstom y TMEIC-GE. Hay otros competidores, además, que operan sobre todo en el nivel 1, donde las barreras de acceso no son tan elevadas como en el nivel 2, o en soluciones específicas en competencia con Siemens/VA Tech. Así lo confirma el análisis del poder de mercado de los módulos informáticos de los niveles 1 y 2 en algunos tipos de proceso. Si bien no se disponía de datos separados de los principales competidores, se pudo analizar el supuesto menos favorable, análisis que confirmó la permanencia de competidores pujantes en estos posibles mercados.

#### **Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas para la laminación de aluminio en caliente y en frío**

(110) Los posibles mercados de la construcción de trenes de laminación de aluminio son muy reducidos si se comparan con los de la laminación de acero. Ya sólo por este motivo no variaría en lo esencial el citado análisis de los mercados de la laminación de acero si la laminación de ambos productos se englobara en un único mercado.

- (111) La gran mayoría de los clientes considera que las repercusiones de la concentración sobre la construcción de instalaciones eléctricas para trenes de laminación de aluminio en frío y en caliente no serán problemáticas. Es cierto que Siemens y VA Tech fueron clasificados casi siempre entre los proveedores dominantes. Pero también se mencionó a otros licitadores que obtienen buenos resultados, concretamente ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon e IAS.
- (112) Las barreras de acceso en el ámbito del aluminio son mucho menores para los proveedores de trenes de laminación de aluminio mecánicos y para las empresas que ya ofrecen una automatización de los niveles 1 y 2 en el ámbito del acero. Puede atribuirse con seguridad un cierto grado de poder a la demanda, que está muy concentrada, lo que podría impulsar la entrada de nuevos proveedores de estos grupos. En este contexto se citó sobre todo a SMS.

### **Soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3**

- (113) En este mercado relativamente joven y ya en marcado crecimiento, el proyecto no suscita problemas de competencia. Por tanto, es irrelevante si se incluye o no este pequeño segmento en el análisis de un posible mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas.

### **Conclusión sobre un posible mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluidos todos los submercados citados y cualesquiera otros.**

- (114) No se plantean problemas de competencia en ninguno de los posibles submercados de un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas ni, por tanto, en ese posible mercado global. En ninguno de los posibles mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas hay riesgo de creación o fortalecimiento de una posición dominante o de cualquier otra obstaculización significativa de la competencia efectiva. Del análisis adicional de los posibles efectos no horizontales se deduce también que no se producen efectos anticompetitivos en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas.

### **c. *Mantenimiento y servicios a instalaciones metalúrgicas***

- (115) Las actividades de Siemens y VA Tech se solapan también en este mercado. Sin embargo, la investigación del mercado no ha aportado indicios de que se planteen problemas de competencia en el mercado del mantenimiento y los servicios a instalaciones metalúrgicas. Las barreras de acceso a este mercado son mucho menores que en los de la construcción de instalaciones eléctricas y mecánicas. En este segmento hay también un número suficiente de competidores locales. Además, los clientes de los constructores pueden realizar estas obras por sí mismos.

- (116) Por tanto, la concentración no llevaría a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante ni a ninguna otra obstaculización significativa de la competencia efectiva.

### **d. *Construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores***

- (117) La concentración prevista, independientemente de la definición del mercado de producto, no suscita problemas de competencia en el mercado de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores.

### **e. *Conclusiones sobre los mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas y sobre el mercado o los mercados de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores***

- (118) Por las razones expuestas, el proyecto notificado no llevará a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante ni a ninguna otra obstaculización significativa de la competencia efectiva en los mercados de referencia de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas ni en el mercado o los mercados de la construcción de instalaciones industriales en otros sectores.

## **F. APARATOS ELÉCTRICOS DE BAJA TENSIÓN**

- (119) El mercado de referencia de los aparatos eléctricos de baja tensión puede subdividirse, en función de los disyuntores incorporados, en tres submercados: disyuntores de aire comprimido (ACB), microdisyuntores (MCB) y disyuntores de caja moldeada (MCCB). Además, existe un mercado separado para los sistemas de distribución de potencia, otro de los componentes de estos aparatos. Entre los demás componentes figuran los controladores lógicos programables (PLC) y los contactores. Los mercados de los componentes y los interruptores compactos se examinaron por Estados miembros, en consonancia con decisiones anteriores, pero la concentración propuesta tampoco suscita problemas de competencia a escala del EEE, por lo cual en última instancia no es preciso determinar este punto.

- (120) En estas condiciones, los mercados de los aparatos eléctricos de baja tensión y de algunos componentes en Austria y de otros componentes en el EEE y en algunos Estados miembros se verían afectados por la concentración en sentido horizontal o vertical. VA Tech es productor de paneles y adquiere a terceros los componentes necesarios para el montaje de los cuadros de distribución de baja tensión. Siemens fabrica los paneles y todos los componentes necesarios. Independientemente de la definición de mercado por la que se opte, la cuota de mercado combinada no supera el [30-40] (\*) % en ninguno de los mercados afectados en sentido horizontal. Además, hay competidores pujantes en todos los mercados afectados que, o bien producen sus propios componentes, o bien disponen de una fuente de suministro de estos productos propia e independiente, de tal modo que Siemens no puede excluir a estos competidores. Así pues, la Comisión llegó a

la conclusión de que no se van a producir problemas de competencia.

## G. TECNOLOGÍA Y GESTIÓN DE EDIFICIOS

### 1. MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

#### G1. Tecnología de edificios

(121) Siemens y VA Tech operan en el mercado de la tecnología de edificios, que, en opinión de Siemens, debe dividirse en tres niveles: componentes, sistemas e instalaciones. Según Siemens, si bien existen mercados para la gestión de edificios (véase G.2), los demás servicios deben adscribirse a su respectivo mercado principal. A juicio de Siemens, los submercados de los componentes y de los sistemas deben subdividirse en función del campo de aplicación. A escala de los componentes, ha de distinguirse entre tecnología de instalaciones eléctricas, tecnología de seguridad, tecnología de control de edificios y sistemas de calefacción, climatización, ventilación y sanitarios, y en el nivel de los sistemas, entre tecnología de seguridad y tecnología de gestión de edificios. Por último, asegura Siemens, en el submercado de las instalaciones ha de distinguirse entre la construcción de instalaciones eléctricas y mecánicas. Según los resultados de la investigación del mercado, la tecnología de seguridad se divide por lo menos en: (i) protección contra incendios y (ii) control de acceso y sistemas antirrobo. En esta Decisión no es preciso determinar si procede efectuar más subdivisiones.

(122) A escala de las instalaciones cabe distinguir entre instalaciones eléctricas y mecánicas. La investigación del mercado ha revelado que también podría existir un mercado separado, que traspasaría las fronteras de estos mercados, de la construcción de instalaciones de edificios eléctricas y mecánicas<sup>(3)</sup> por contratistas generales con responsabilidad global sobre el proyecto. Con todo, la delimitación exacta del mercado no es necesaria.

#### G2. Gestión de edificios

(123) La investigación del mercado ha mostrado que este mercado puede dividirse entre la gestión técnica, comercial y general de edificios, pero no es preciso delimitar con precisión el mercado de producto.

### 2. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

#### G1. Tecnología de edificios

(124) En opinión de Siemens, todos los mercados citados en la parte G (a excepción de los de los componentes de la tecnología de edificios) tienen una dimensión que abarca como mínimo el EEE. La investigación del mercado ha aportado numerosos indicios de que se trata de mercados nacionales. Con todo, la cuestión de la delimitación del mercado geográfico puede quedar abierta.

<sup>(3)</sup> Las actividades de las partes en este ámbito abarcan en su mayor parte la construcción de viviendas, oficinas, auditorios, museos, hospitales y túneles.

#### G2. Gestión de edificios

(125) Lo mismo es aplicable al mercado o los mercados de la gestión de edificios.

### 3. EVALUACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA COMPETENCIA

#### G1. Tecnología de edificios

(126) A escala de los componentes sólo puede haber mercados afectados en sentido vertical, porque VA Tech no opera en estos mercados.

(127) La investigación del mercado no ha aportado indicios suficientes de que, gracias a la concentración, Siemens vaya a estar en condiciones de cerrar el acceso de sus competidores a los mercados de los componentes en Austria. En los mercados descendentes de los sistemas e instalaciones hay una competencia suficiente. En el mercado directamente descendente de los sistemas, además, la suma de cuotas de mercado que aporta la concentración es muy limitada. En los mercados de los componentes propiamente dichos, Siemens compite con grandes empresas internacionales (entre otras, ABB y Möller o Honeywell, Johnson Controls y Sauter).

(128) VA Tech, según sus propias declaraciones, no opera en el mercado de los sistemas. Atribuye sus ventas en este ámbito a la construcción de instalaciones. Los efectos horizontales de la concentración sobre el segmento de proyectos específicos fuera de Austria son poco significativos. Tampoco dentro de Austria hay mercados de referencia con una suma de cuotas de mercado superior al 10 %. Hay suficientes alternativas en cuanto a proveedores e integradores de sistemas. En sentido vertical, la concentración tampoco obstaculizará significativamente la competencia efectiva.

(129) A escala de las instalaciones sólo se producen solapamientos importantes en Austria entre VA Tech y Siemens. Los elementos más característicos son la posición competitiva directa y el respectivo poder de mercado de Siemens y VA Tech en el posible submercado de los contratistas generales técnicos. Si bien la concentración reduciría el número de proveedores en Austria, seguirían operando en el mercado austriaco grandes contratistas generales técnicos como RWE Solutions, MCE, el grupo neerlandés Imtech (a través de su filial alemana) y M+W Zander (Alemania). Hay empresas de instalaciones eléctricas de tamaño medio, tales como Klenk & Meder, Landsteiner y Bostelmann, que están presentes en este mercado a través de consorcios. Si, en casos concretos — por ejemplo, en grandes proyectos — no hubiera suficientes oferentes desde la perspectiva de los clientes, éstos no dudarían, según han declarado, en dividir sus licitaciones en lotes más pequeños (licitando por separado los diversos sistemas/instalaciones en vez del conjunto del proyecto técnico). En tal caso, los clientes se encargarían directa-

mente de la planificación y la integración o encomendarían estas funciones a un estudio de ingeniería. Así pues, no se obstaculizaría significativamente la competencia. Lo mismo es aplicable a los ámbitos de la construcción de instalaciones eléctricas y mecánicas.

## G2. Gestión de edificios

- (130) En la investigación del mercado, la mayoría de los clientes de Siemens y VA Tech indicaron que, en los respectivos procedimientos de licitación y negociaciones de adjudicación, el otro licitador en liza no había presentado la oferta más prometedora. En Austria, único posible mercado afectado, hay otros grandes proveedores cuyos servicios en el ámbito de la gestión técnica de edificios corresponden en lo esencial a los que prestan Siemens y VA Tech. También hay pequeñas empresas que, sobre todo a escala regional, tratan de ejercer presión competitiva frente a los citados grandes competidores. Por tanto, el proyecto no obstaculizará significativamente la competencia efectiva en este mercado.

## H. INFRAESTRUCTURAS Y TELEFÉRICOS

### H1. INFRAESTRUCTURAS DE TRÁFICO

- (131) En el mercado de la construcción de infraestructuras de tráfico sólo se darían en Austria pequeños solapamientos entre Siemens y VA Tech en los mercados del alumbrado público, la señalización, la gestión de espacios de aparcamiento y las instalaciones de control del tráfico. No es preciso determinar cuáles son los mercados de referencia, de producto y geográficos, en estos segmentos del mercado. Los clientes disponen de alternativas suficientes. La concentración no obstaculizaría significativamente la competencia efectiva.

### H2. PLANTAS DE DEPURACIÓN DE AGUA

- (132) Lo mismo es aplicable a las plantas de depuración de agua.

### H3. EQUIPOS ELÉCTRICOS PARA TELEFÉRICOS

- (133) Lo mismo es aplicable a los equipos eléctricos para teleféricos.

## I. OTROS SERVICIOS INFORMÁTICOS

- (134) Lo mismo es aplicable a los equipos eléctricos para otros servicios informáticos.

## CONCLUSIÓN

- (135) Así pues, el proyecto de Decisión llega a la conclusión de que la operación notificada llevaría a una obstaculización significativa de la competencia efectiva, en particular al crearse una posición dominante en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y de (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

## J. COMPROMISOS

- (136) Para subsanar los problemas de competencia en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, las partes han presentado los siguientes compromisos:

- (137) En el mercado de los equipos para centrales hidroeléctricas, las partes se desprenderán de VA Tech Hydro, filial de VA Tech que ejerce las actividades de la empresa en los mercados de los equipos para centrales hidroeléctricas y para centrales de ciclo combinado. Este último mercado no ha suscitado problemas, pero en su mayor parte está muy integrado desde el punto de vista tanto físico como financiero en el área de los equipos para centrales hidroeléctricas. La prueba de mercado ha confirmado que la venta de VA Tech Hydro (que anularía completamente los solapamientos competitivos en el ámbito de la energía hidráulica) resolvería los problemas que se plantean para la competencia en este mercado.

- (138) En el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, Siemens venderá su participación del 28 % en SMS Demag, el principal competidor de VA Tech, para evitar que se obstaculice significativamente la competencia efectiva. Siemens ya ha ejercido una opción de venta con efecto a 31 de diciembre de 2004 para vender su participación al accionista que controla SMS Demag. No obstante, la ejecución de la venta se ha aplazado indefinidamente a causa de un litigio con SMS sobre la valoración de las acciones. Por este motivo, Siemens ha presentado un compromiso para evitar cualquier perjuicio a la competencia derivado del mantenimiento de su participación [...] (\*) respecto a SMS y al interés económico en su futuro competidor. De acuerdo con este compromiso, un agente fiduciario sustituirá a los representantes de Siemens en la junta de accionistas y el consejo de vigilancia de SMS. No se transmitirá a Siemens ninguna información estratégica que haga referencia a las futuras actividades comerciales de SMS. El agente fiduciario sólo presentará a Siemens la información que sea imprescindible para su defensa ante los tribunales y para la elaboración de sus cuentas anuales. El primer tipo de información se circunscribe al periodo que finaliza el 31.12.2004, y el segundo tipo de información no se obtendrá sobre la base del convenio de accionistas sino de los derechos propios de una participación minoritaria. Además, con la renuncia a una recompra y la aclaración de que la fecha de referencia del valor de la participación de Siemens será el 31 de diciembre de 2004, y el hecho de que Siemens no puede contar con dividendos, se despeja cualquier inquietud de que Siemens pudiera aspirar a seguir participando en los futuros beneficios de SMS Demag. Por tanto, este compromiso corresponde ampliamente a una venta completa de la participación en SMS Demag hasta que se resuelva el litigio. La prueba de mercado del compromiso en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas dio resultado positivo.

(139) En su Decisión, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, sobre la base de los compromisos presentados por las partes, la concentración notificada no llevará a una posición dominante de las partes en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

K. CONCLUSIÓN

(140) La Comisión concluye que, siempre y cuando se ejecuten plenamente los compromisos presentados por las partes, la concentración propuesta no obstaculizará la competencia efectiva en el mercado común ni en una parte sustancial de él. Por tanto, ha decidido declarar la concentración compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.

III. COMITÉ CONSULTIVO

(141) El Comité consultivo de concentraciones apoyó por unanimidad, en su reunión n° 133, celebrada el 29 de junio de 2005, el proyecto de Decisión de la Comisión por el cual se autoriza la concentración con condiciones y obligaciones sobre la base de los compromisos presentados por las partes.

(142) Con arreglo al artículo 19, apartado 7, del Reglamento de concentraciones, la Comisión publica el dictamen del Comité consultivo junto con la Decisión tomando en consideración los intereses legítimos de las empresas en preservar sus secretos comerciales. En el presente caso, el dictamen del Comité consultivo no contiene secretos comerciales.

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 20 de octubre de 2005

relativa a la ayuda estatal ejecutada por Finlandia en concepto de ayuda a la inversión en favor de Componenta Oyj

[notificada con el número C(2005) 3871]

(Los textos en lenguas finesa y sueca son los únicos auténticos)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2006/900/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

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

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

Después de haber emplazado a los interesados para que presentaran sus observaciones, de conformidad con los citados artículos <sup>(1)</sup>,

Considerando lo siguiente:

## I. PROCEDIMIENTO

- (1) Por carta de 10 de marzo de 2004, Metalls Verkstadsklubb vid Componenta Alvesta AB, de Suecia, informó a la Comisión de que el ayuntamiento de la ciudad finlandesa de Karkkila había concluido una transacción financiera con la sociedad Componenta Oyj (en lo sucesivo denominada «Componenta»), ubicada en Karkkila, Finlandia, que sospechaba que incluía una ayuda estatal. Basándose en esta información, la Comisión pidió clarificaciones a Finlandia. Por carta de 22 de junio de 2004, Finlandia transmitió a la Comisión la información solicitada.
- (2) Por carta de 19 de noviembre de 2004, la Comisión informó a Finlandia que había decidido incoar el procedimiento establecido en el artículo 88.2 del Tratado CE por lo que se refiere a la supuesta ayuda.
- (3) La decisión de la Comisión de incoar el procedimiento se publicó en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup>. La Comisión invitó a los interesados a presentar sus observaciones sobre la medida en cuestión.
- (4) La Comisión no recibió observaciones al respecto por parte de los interesados.
- (6) La ayuda sospechosa fue concedida a Componenta en diciembre de 2003 y consistió en dos operaciones. En un caso se facilitó a través de la compra por el ayuntamiento de Karkkila (en lo sucesivo denominado «Karkkila») del 50 % de las acciones de la empresa inmobiliaria Karkkila Keskustakiinteistöt Oy (en lo sucesivo denominada «KK»), que era propiedad al 50 % de Karkkila y Componenta. En el otro caso, Karkkila concedió a KK un préstamo sin intereses, que KK utilizó para reembolsar un préstamo del mismo importe que le había concedido Componenta en 1996. La suma total de la operación ascendía a 2 383 276,5 euros (713 092,5 por las acciones y 1 670 184 para el reembolso del préstamo) <sup>(3)</sup>.
- (7) El precio de las acciones se basó en el valor neto calculado de KK (activos menos deudas) y dividiendo esta cantidad por dos, puesto que Componenta poseía el 50 % de KK. Como el valor neto de KK se estimó en 1 495 918 euros, el valor del 50 % de las acciones ascendía a 747 958 euros. Sin embargo, el precio de las acciones se estableció en un nivel algo inferior, 713 092,5 euros.
- (8) El contrato de venta entre Karkkila (comprador) y Componenta (vendedor) estipulaba, además, lo siguiente:
  - a. «El vendedor acepta invertir en la ampliación de las instalaciones de producción de Componenta Karkkila Oy en el territorio de la ciudad de Karkkila según lo especificado en el anexo 1 del presente contrato. Se calcula que la inversión creará 50-70 nuevos puestos de trabajo a tiempo completo en Karkkila en 2004 (además de los 130 empleos ya existentes en Karkkila en 2003).
  - b. Si el vendedor no procede a la ampliación de las instalaciones en 2004, según lo establecido en el párrafo anterior, el comprador tendrá derecho a rescindir el contrato en cualquier momento».
- (9) El anexo 1 del contrato de venta estipulaba que Componenta combinaría las actividades de dos de las fundiciones del grupo (Alvesta, en Suecia, y la fundición de Karkkila); que ambas instalaciones, que funcionaban con un índice de utilización bajo serían fusionadas; que se precisaban análisis para tomar una decisión sobre la

## II. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA AYUDA

## Ayuda y beneficiarios

- (5) La sociedad Componenta Oyj es una empresa del sector del metal con operaciones internacionales, ubicada en Karkkila, Finlandia, y con instalaciones de producción en Finlandia, los Países Bajos y Suecia. En 2004, la mayor parte de su volumen de negocios, de 316 millones de euros, lo realizó en los países nórdicos y en Europa Central. El grupo Componenta emplea a alrededor de 2 200 personas.

<sup>(1)</sup> DO C 49 de 25.2.2005, p. 11.<sup>(2)</sup> Véase nota 1.<sup>(3)</sup> Para facilitar la lectura, en lo sucesivo redondearemos estos importes.

situación de la fundición y el inicio de las negociaciones entre empleados y empresa relativas a la decisión sobre el cierre de las fundiciones de Alvesta o Karkkila y que era necesaria una planificación detallada de la nueva fundición, incluida la transferencia de maquinaria desde la otra fundición. Por lo tanto, está claro que la decisión estaba ligada al traslado de las instalaciones de producción desde una de ellas a la otra.

- (10) Según el informe anual 2004 de Componenta, su fundición de Alvesta, Suecia, fue cerrada en mayo de 2004 y la producción y la maquinaria clave se trasladaron posteriormente a Karkkila. Según datos de la empresa, el coste total de cerrar la producción en Suecia y de las inversiones en Finlandia ascendió a 13 millones de euros.
- (11) Finlandia sostuvo que la transacción entre Componenta y Karkkila obedecía a las condiciones del mercado y que no existía ninguna ayuda. Sin embargo, en su decisión de incoar el procedimiento formal, la Comisión expresó dudas de que la transacción entre Karkkila y Componenta respetara las normas de mercado ya que si el precio de compra era superior al valor de mercado de las acciones, ello constituiría una ayuda a Componenta. El importe de la ayuda sería la diferencia entre el precio que un inversor privado estaría dispuesto a pagar por las acciones y los 2,4 millones de euros transferidos de Karkkila a Componenta.
- (12) Además, la Comisión consideró que las cláusulas del contrato de venta ya citado suponen un claro indicio de que la transacción no respondía a las condiciones de mercado y que, por el contrario, estaba previsto como forma de compensación de las nuevas inversiones de Componenta en el territorio de Karkkila, ligadas al cierre de la fundición de Alvesta.
- (13) Después de hacerse cargo de las acciones de Componenta en KK, Karkkila decidió liquidar KK y transferir los terrenos a la ciudad.

### III. COMENTARIOS DE FINLANDIA

- (14) Puesto que el único activo significativo de KK eran sus activos inmobiliarios, Finlandia ha especificado más detalladamente cómo se tasaron los terrenos propiedad de KK al fijar el precio de las acciones.
- a. Con el fin de utilizar los terrenos para la construcción de viviendas unifamiliares, adosados y bloques de pisos, el valor se basó en los criterios al respecto utilizados por la propia ciudad. Según Finlandia, este precio era igual o estaba por debajo del precio de mercado. Finlandia también facilitó copia de una carta de un agente inmobiliario que declaraba que el valor de mercado por metro cuadrado de los distintos tipos de terrenos estaba ligeramente por encima del precio utilizado en la transacción en cuestión.
- b. Por lo que se refiere a la gran extensión de terrenos de Asemansuo, situada en el centro de Karkkila, Finlandia alega que el precio de compra se calculó sobre la base del mínimo de las zonas habilitadas para construcción en la planificación urbanística de la ciudad, pero no se facilitó ninguna información sobre la base utilizada para establecer el importe del metro cuadrado.
- c. Finalmente, por lo que se refiere al valor de los terrenos destinados a parques, el susodicho agente inmobiliario evaluó el valor de mercado en 456 000 euros.
- (15) La Comisión pidió que Finlandia procediera a una tasación del valor de mercado de todos los terrenos propiedad de KK en el momento del contrato de venta. Finlandia contestó que no era necesario puesto que Karkkila y Componenta habían utilizado a un agente inmobiliario para estimar el valor unitario de terrenos similares a los afectados por la transacción y que por lo tanto ya se había procedido a una evaluación de mercado.
- (16) Por lo que se refiere a la condición del contrato de venta que estipula que Karkkila sólo compraría las acciones en KK de Componenta si Componenta invertía en nuevas instalaciones de producción (trasladando así su fundición desde Alvesta, en Suecia, a Karkkila), Finlandia niega las afirmaciones de la Comisión de que esta cláusula es un indicio de que la transacción no se basaba en condiciones de mercado. Justifica la cláusula por el hecho de que si aumentara la actividad de Componenta en Karkkila ello beneficiaría a la ciudad, impulsando sus ingresos. También aumentaría la demanda de bienes inmobiliarios, aumentando así el valor de los terrenos propiedad de KK. En caso contrario, Karkkila no «necesitaría» concluir la transacción.
- (17) Preguntada por la Comisión si Componenta había intentado encontrar otro comprador de las acciones, Finlandia contestó que no lo había hecho, puesto que Karkkila tenía derecho de tanteo sobre las acciones al precio de mercado en caso de que Componenta quisiera vender sus acciones en KK.
- (18) Finalmente, por lo que se refiere al préstamo, Finlandia confirma que el reembolso del préstamo de accionista concedido por Componenta mediante nuevos fondos puestos a disposición de KK por Karkkila era parte integrante de la transacción entre Karkkila y Componenta y que el «precio de compra total» consistió en el pago por las acciones y el reembolso del préstamo.
- (19) A este respecto, Finlandia sostiene que la transacción de préstamo también se basaba en condiciones de mercado, puesto que el importe total facilitado a Componenta por su participación en KK y por el préstamo, es decir, un total de 2,37 millones de euros, era inferior al valor de mercado de la mitad de KK. Además, Finlandia sostiene que la situación financiera de KK había mejorado desde 1996, cuando el préstamo le fue concedido a KK por Componenta.

### IV. EVALUACIÓN DE LA AYUDA

#### Definición de la ayuda

- (20) Según el artículo 87.1 del Tratado CE, serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones. Con arreglo a la jurisprudencia reiterada de los Tribunales Europeos, el criterio de que los intercambios comerciales se vean afectados está presente si

la empresa beneficiaria lleva a cabo una actividad económica que implique comercio entre Estados miembros.

- (21) Las actividades de Componenta suponen comercio entre Estados miembros. Por lo tanto, la ayuda a esta empresa correspondería al ámbito del artículo 87.1 del Tratado CE. Entre los recursos del Estado se cuenta la ayuda financiera concedida por autoridades regionales y locales <sup>(4)</sup>.

#### Existencia de ayuda

- (22) En su decisión de incoar el procedimiento formal de examen, la Comisión declaró que el importe de ayuda sería la diferencia entre el precio que un inversor privado estaría dispuesto a pagar por las acciones y el precio de compra de 2,37 millones de euros.
- (23) La Comisión observa que el precio de compra total consistió en dos partes. Primero, Componenta recibió 700 000 euros en efectivo a cambio de sus acciones y, segundo, le fueron devueltos los 1,67 millones que había facilitado como préstamo a KK. Por lo tanto, en total Componenta recibió 2,37 millones de euros gracias a la transacción. Estos dos elementos serán evaluados por separado.

#### Cláusula condicional

- (24) La Comisión observa que una alternativa para Componenta habría sido trasladar sus actividades de fundición de Karkkila a Alvesta. Es por lo tanto comprensible que Karkkila pudo sentirse preocupada por las perspectivas de perder las instalaciones de producción y, en consecuencia, puestos de trabajo.
- (25) Además, puede imaginarse que la demanda de terrenos aumentará si una gran empresa de la ciudad amplía sus actividades en vez de reducirlos. Sin embargo, el hecho de que el problema de la compra de las acciones de KK y de facilitar un préstamo a KK estuviera ligado contractualmente a la decisión de la inversión de Componenta y que la ciudad incluso tenía derecho a suspender toda la transacción si Componenta no hiciera las inversiones prometidas en Karkkila prueba que la decisión de la ciudad de llevar a cabo la transacción con Componenta no se basó solamente en el valor de mercado de KK sino que también tuvo en cuenta otras consideraciones.
- (26) Sin embargo, según el principio del inversor en una economía de mercado, como lo establece el Tribunal, éste mercado adopta sus decisiones teniendo en cuenta la probabilidad de obtener un beneficio y sin tener en cuenta consideraciones de política social y regional y sectoriales. Dado que la inversión de Componenta en las nuevas instalaciones de producción era una condición directa para la transacción financiera, puede concluirse que el comportamiento de Karkkila no cumplió tal principio del inversor en una economía de mercado. Aceptar el aumento de los ingresos fiscales y de la situación general de Karkkila como incluido en dicho principio sería confundir el papel de la ciudad como poder público y como copropietaria de KK.
- (27) La Comisión también observa que en su reunión del 1 de septiembre de 2003, el Consejo municipal de Karkkila

declaró que la transacción concluida con Componenta estaba directamente ligada a su decisión de inversión en Karkkila y que cuando la ciudad comprara las acciones de KK, Componenta tendría los fondos necesarios para hacer su inversión en la fundición de Karkkila.

- (28) Estas observaciones corroboran los resultados de la Comisión ya expuestos en el sentido de que la transacción no se realizó en condiciones de mercado.

#### Precio de venta de las acciones

- (29) El precio pagado por las acciones de KK es uno de los elementos de la transacción financiera entre Karkkila y Componenta. El problema es si este precio se basó en el precio de mercado.
- (30) Finlandia justificó el precio de las acciones en KK por el valor neto de los activos propiedad de KK. Sin embargo, no se trata de la venta de activos inmobiliarios sino de la adquisición de acciones en una empresa. Para tal inversión, un operador de economía de mercado basaría fundamentalmente su evaluación del precio de mercado en el beneficio probable que podría esperar de su inversión. Un inversor de este tipo invierte en razón de los beneficios que espera, es decir, del rendimiento esperado del capital invertido. Por lo tanto, habría tenido en cuenta el coeficiente entre el rendimiento anual esperado de las acciones y el capital invertido, para ver si podría esperar un beneficio apropiado, en comparación con otras alternativas de inversión.
- (31) Sobre la base de los resultados de los últimos años, el rendimiento de un capital invertido en KK sería claramente negativo. Por otra parte, nada indica que esta situación vaya a mejorar en el futuro. Finlandia no ha proporcionado ningún plan empresarial para KK con medidas destinadas a mejorar su rentabilidad y ni siquiera afirma que Karkkila tenga ninguna esperanza con respecto a la posible mejora de los beneficios.
- (32) La razón de los malos resultados de KK se explica por el hecho de que la empresa atravesaba claras dificultades, que sus terrenos sólo eran objeto de una débil demanda y que por ellos sólo obtenía ingresos marginales. KK fue deficitaria durante cuatro años consecutivos, caracterizados por ventas muy bajas, la imposibilidad de distribuir dividendos y una situación financiera precaria. Además, esta difícil situación financiera existió aunque la empresa se beneficiaba de préstamos sin intereses. Si hubiera tenido que financiar sus actividades mediante préstamos normales con interés, la situación habría sido incluso peor. Sobre la base de la experiencia previa y al no haber ninguna perspectiva de mejora de la situación financiera, un inversor de mercado no podría haber esperado ningún beneficio de las inversiones al comprar las acciones de KK. Basándose en esto, la Comisión considera que el valor de las acciones en KK era nulo.
- (33) Esta conclusión es reforzada por el hecho de que KK, según lo explicado anteriormente, fue financiada en gran parte por dos préstamos sin intereses. Esto significa que la

<sup>(4)</sup> Asunto 248/84 (Alemania c. Comisión), Rec. 1987, p. 4013, considerando 19.



transferencia de sus acciones a un nuevo propietario habría debido acompañarse de la transferencia de los préstamos sin interés, cosa que, como se explica más abajo, un inversor de mercado no habría hecho.

- (34) Según ya hemos visto, lo decisivo a largo plazo es el beneficio esperado, que podría diferir del logrado en el pasado. Sin embargo, un inversor de economía de mercado también tomaría los rendimientos del pasado en consideración. Por lo que se refiere a los beneficios esperados, la cuestión crucial es si se podía esperar razonablemente que KK generara un beneficio adecuado mediante la venta y el arrendamiento de terrenos. Esto está ligado a la evaluación del valor total de los terrenos, según se explica más adelante.
- (35) Finlandia explicó que el valor de los terrenos de KK fue la base para evaluar las acciones. Es verdad que el valor neto de los activos también es considerado por un inversor de economía de mercado a la hora de tomar su decisión. La argumentación finlandesa para la evaluación de las acciones se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 1

**Valor de KK según Finlandia**

Tipo de terreno	Valor según Finlandia (euros)
Para viviendas unifamiliares	1 031 565
Para bloques de pisos y adosados	1 136 849
Asemansuo	2 358 158
Parques y espacios públicos	491 738
Otros (Haapala)	49 678
<b>Valor total de los terrenos</b>	<b>5 067 988</b>
Fondos propios contables de KK	- 231 595
Deudas de KK	- 3 340 475
<b>Valor neto de KK</b>	<b>1 495 918</b>
50 % del valor neto de KK	747 959
Precio pagado por la ciudad	713 092
Ayuda	0

- (36) La *Comunicación de la Comisión relativa a los elementos de ayuda estatal en la venta de terrenos y construcciones por parte de los poderes públicos* <sup>(5)</sup> no es directamente aplicable porque la transacción no concierne a parcelas individuales sino a acciones en una empresa. Sin embargo, pueden ser aplicadas por analogía en este caso porque su objetivo, que es asegurarse de que las transacciones inmobiliarias entre empresas públicas y privadas no contienen elementos de ayuda, son pertinentes tanto para la venta como para la compra de terrenos por empresas públicas y también porque en este caso Finlandia sostiene que la evaluación de los terrenos fue la base para establecer el precio de las acciones. Según la Comunicación, cuando la venta no tiene lugar en el marco de un procedimiento de licitación

incondicional, debe procederse a una tasación por uno o más peritos tasadores independientes con objeto de determinar el valor de mercado basándose en indicadores de mercado y en criterios de evaluación comúnmente reconocidos.

- (37) La Comisión observa que el valor de los terrenos no se determinó mediante un procedimiento de licitación incondicional. Por lo tanto se debería proceder a una tasación por un tasador de activos independiente. La cuestión es si la evaluación efectuada por Finlandia cumple este requisito. En primer lugar, la Comisión observa que el breve informe de un agente inmobiliario facilitado por Finlandia no indica claramente que se refiera a la tasación de los terrenos propiedad de KK. Más abajo se evaluará la importancia de dicho informe.
- (38) La Comisión observa que los terrenos propiedad de KK fueron tasados diferentemente en función de su tipo (para viviendas unifamiliares, para bloques de pisos o para viviendas adosadas, en el caso del terreno Asemansuo, y para parques y espacios públicos). Estos diversos tipos de terrenos se analizarán por separado.
- (39) Por lo que se refiere a los terrenos para viviendas unifamiliares, la evaluación se basó en el precio oficial por metro cuadrado aplicado por Karkkila, es decir, 10,19 euros. La Comisión observa que se trataba del precio utilizado por la ciudad para vender terrenos a compradores individuales y por lo tanto de un precio al por menor. Finlandia también proporcionó información de un perito inmobiliario sobre el valor unitario (para el cliente final, es decir, también en este caso el valor al por menor) de diversos tipos de terrenos en Karkkila. El perito afirma, sin más precisiones, que los precios van de 9,43 a 14,76 euros por metro cuadrado en 2003, pero también que el precio utilizado por Karkkila está próximo al valor de mercado de los terrenos.
- (40) Sin embargo, la Comisión estima que los terrenos propiedad de KK para viviendas unifamiliares no fueron objeto de una verdadera tasación externa. Además, tampoco se tasó su valor al por mayor. En opinión de la Comisión, es evidente que el valor de los terrenos para su venta al por menor es considerablemente mayor que cuando se venden en gran cantidad (como en este caso, en el que KK poseía el 80 % de las parcelas para viviendas unifamiliares) ya que el comprador no va a utilizarlos para sí mismo sino para venderlos posteriormente.
- (41) Por lo tanto, una evaluación por la que el valor al por menor calculado para un tipo de terreno es multiplicado simplemente por el número total de terrenos propiedad de KK contiene dos errores. Primero, los terrenos expresamente afectados no son evaluados y, segundo, la evaluación efectuada no indica lo que un inversor de mercado que compra todos los terrenos en un lote estaría dispuesto a pagar en el momento de la transacción, en especial teniendo en cuenta el tamaño limitado del mercado para tales parcelas.

<sup>(5)</sup> DO C 209 de 10.7.1997, p. 3.

- (42) Por lo que se refiere a los terrenos destinados a la construcción de bloques de viviendas y viviendas adosadas, valorados en 1 136 849 euros, Finlandia se remite a la tasación hecha por el perito inmobiliario. La Comisión observa que dicha tasación ascendía a entre 70 y 80 euros por metro cuadrado para los bloques de viviendas y entre 60 y 75 por metro cuadrado de suelo. El valor utilizado por Finlandia fue de 74,02 y 79,56 euros, respectivamente. Por lo tanto, estas cifras se sitúan en un punto medio de la gama o son ligeramente superiores a las del perito. Además, el perito subraya que durante los últimos años las transacciones de este tipo de terrenos han sido raras y que la demanda sigue siendo baja.
- (43) La Comisión observa que para estos tipos de terrenos el perito parece también proporcionar el valor al por menor del terreno y no el valor al por mayor, que es el precio que un inversor de mercado pagaría para comprar todo el terreno en una transacción. Dado que el perito subraya que la demanda de este tipo de terrenos continúa siendo baja, la opinión de la Comisión es que el valor al por mayor de mercado en el momento de la transacción evaluada se sobrestimó considerablemente también para este tipo de terrenos.
- (44) Por lo que se refiere al valor calculado de los terrenos en el centro de la ciudad (Asemansuo), que asciende aproximadamente a la mitad del valor calculado de los terrenos de KK (2 358 158 euros), no está claro cómo se hizo la tasación. Finlandia hace referencia a un valor por metro cuadrado edificable (79,56 euros) y lo multiplica por el área en la que se podría construir (29 640 m<sup>2</sup>). Sin embargo, el perito citado por Finlandia valora este terreno en 50 euros por metro cuadrado edificable, lo que daría un valor de 1 480 200 euros. La diferencia entre estas evaluaciones es de 877 958 euros. Puesto que ello se refiere a una gran parcela, puede asumirse que el cálculo hecho por el perito para Asemansuo era el valor al por menor y esta cifra puede por lo tanto ser considerada plausible por la Comisión. Finlandia no ha facilitado ninguna explicación para la diferencia sustancial constatada con relación al informe del perito.
- (45) Por lo que se refiere a los terrenos destinados a jardines y espacios públicos, valorados en 491 738 euros, la Comisión duda que valgan tanto puesto que al no estar destinados a ser explotados con ánimo de lucro, no producirán ningún beneficio financiero y por lo tanto un inversor de economía de mercado no estaría dispuesto a pagar ninguna cantidad significativa por ellos.
- (46) Basándose en estas observaciones, la Comisión considera que la tasación de los terrenos propiedad de KK no se hizo correctamente y no cumplió los criterios de evaluación citados en la *Comunicación de la Comisión relativa a los elementos de ayuda estatal en la venta de terrenos y construcciones por parte de los poderes públicos*.
- (47) Tomando sólo en cuenta la sobrevaloración de Asemansuo, el valor total de los terrenos de KK y, en consecuencia, el valor de la empresa calculado sobre la base del valor de sus activos, se reduce desde 876 158 a 619 760 euros.

- (48) Además la Comisión considera que se sobrevaloró considerablemente el valor de los terrenos destinados a viviendas unifamiliares, adosados y bloques de pisos, y parques y espacios públicos, porque la tasación cometió los dos errores ya citados: no se centró en los terrenos expresamente afectados y el valor estimado no corresponde al precio que habría pagado un inversor de mercado que vendiera todos los terrenos inmediatamente en el único lote. El valor total de los terrenos era, según Finlandia, de 2 660 152 euros. La Comisión considera que los terrenos fueron sobrevalorados en más de 619 760 euros. Este valor correspondería al valor neto residual de KK, tal como fue calculado por Finlandia, después de corregir la sobrevaloración de Asemansuo. Por lo tanto, incluso calculando el valor de las acciones de KK de esta manera, todo el importe pagado por Karkkila por las acciones de KK constituye una ayuda a Componenta.

Cuadro 2

**Cálculo por la Comisión de la ayuda incluida en el precio pagado por las acciones de KK**

	euros
Valor neto de KK según Finlandia	1 495 918
Reducción basada en la tasación realizada por un perito del terreno de Asemansuo	876 158
Valor neto estimado de KK después de esta corrección	619 760
Sobrevaloración de los terrenos según la Comisión	al menos 619 760
Valor neto de KK basado en el valor de los activos	0

- (49) Puesto que un inversor que comprara acciones de KK no podría esperar un rendimiento del capital y puesto que los terrenos fueron sobrevalorados, la Comisión concluye que el valor neto de las acciones de KK era nulo. Además, Componenta ni siquiera intentó encontrar otro comprador para sus acciones en KK, lo que también es un indicio de que Karkkila pagó un precio superior al de mercado, puesto que el intento de encontrar ese otro comprador habría al menos sido una forma útil de determinar el precio de mercado.
- (50) En consecuencia, la Comisión concluye, sobre la base de la tasación tanto de la propia empresa como de los terrenos de su propiedad, que las acciones de KK no tenían ningún valor en el momento del cambio de propiedad y que el precio pagado por ellas por Karkkila (713 092 euros) constituye una ayuda en beneficio de Componenta.
- (51) Sin embargo, si Finlandia puede probar que la sobrevaloración de los terrenos, según lo descrito anteriormente, es inferior a 619 760 euros, el elemento de ayuda contenido en la transacción de compra de las acciones podría reducirse proporcionalmente. Tal prueba debería basarse en una tasación exacta, por un tasador de activos independiente, que debe ser una persona con una buena

reputación que tenga la titulación apropiada o cualificaciones académicas, o su equivalente, y con experiencia adecuada y competencia en la valoración de terrenos y edificios de este tipo y situación. La tasación debería calcular el valor al por mayor de todos los terrenos propiedad de KK en el momento de la transacción y, por consiguiente, la cantidad que KK podría haber recibido si todos sus terrenos se vendiera en ese momento en condiciones de mercado.

#### Reembolso del préstamo

- (52) La otra parte de la transacción financiera entre Karkkila y Componenta consistía en que Karkkila concedió a KK un préstamo exento de intereses de 1,67 millones de euros, que permitió a KK compensar inmediatamente un préstamo que le había concedido Componenta en 1996. En ese año KK recibió dos préstamos iguales, uno de Karkkila y otro de Componenta, en las mismas condiciones. En esa época KK no era capaz de cumplir sus compromisos con respecto a los acreedores privados. El importe total de estos préstamos ascendía a 3,34 millones de euros.
- (53) Finlandia alega que KK estaba en una buena posición financiera en 2003. Hace referencia, por ejemplo, a una nota del informe anual 2003 de KK donde se estima el valor de los terrenos propiedad de KK en 5 052 459 euros, cifra superior en 1 971 845 euros al valor contable de dichos terrenos. Sin embargo, tal como se recoge en la sección previa, la evaluación de la Comisión es que los terrenos de KK no valían tanto.
- (54) Los informes anuales de KK de los años 2001 a 2003 recogen las siguientes cifras clave:
- | (euros) | Volumen de negocios | Resultado | Efectivo (fin de ejercicio) | Capital propio (fin de ejercicio) |
|---------|---------------------|-----------|-----------------------------|-----------------------------------|
| 2000    | 19 883              | - 14 817  | 94 147                      | - 207 052                         |
| 2001    | 25 127              | - 16 180  | 65 576                      | - 223 233                         |
| 2002    | 50 015              | - 1 879   | 53 425                      | - 225 113                         |
| 2003    | 48 044              | - 6 481   | 28 256                      | - 231 595                         |
- (55) En este cuadro se comprueba claramente que la demanda de terrenos fue muy limitada durante esos cuatro años. También revela que la empresa obtenía muy pocos ingresos por sus terrenos en forma de ventas o alquileres. Está también claro que la empresa estaba consumiendo toda su liquidez y que tenía una situación financiera inusual, con persistencia de fondos propios negativos. Además, puede observarse que la principal fuente de financiación de la empresa, los dos préstamos por un importe total de 3,34 millones de euros de Karkkila y de Componenta, estaban exentos de intereses; con unos préstamos a un tipo de interés normal la situación financiera habría sido mucho peor.
- (56) Basándose en esta información, la Comisión no puede aceptar las afirmaciones de Finlandia en el sentido de que la situación financiera de KK era buena.
- (57) La cuestión es si KK habría podido compensar su préstamo a Componenta sin las medidas tomadas por Karkkila.
- (58) En primer lugar, la Comisión observa que en 1996 se registraron dos préstamos sin intereses por importe idéntico facilitados por Componenta y Karkkila y destinados al salvamento de KK. Ambos préstamos supusieron claramente una ventaja para KK, ya que cualquier inversor de economía de mercado habría exigido el reembolso de los préstamos en partes iguales a las dos partes que los otorgaron. El reembolso parcial o total de estos préstamos debería por lo tanto hacerse en paralelo a ambos prestamistas (Componenta y Karkkila), para evitar favorecer e uno de ellos con respecto al otro.
- (59) Puesto que en esta transacción Componenta fue reembolsada completamente por el préstamo concedido, hay que examinar si KK, en una situación normal del mercado, habría podido compensar además del préstamo de Componenta el concedido por Karkkila, con el fin de no favorecer a Componenta. Por lo tanto, el problema es saber si KK habría podido aumentar obtener 3,34 millones de euros en el mercado, cantidad necesaria para devolver los dos préstamos de accionista obtenidos previamente.
- (60) Si KK no hubiera sido financiada mediante préstamos exentos de intereses, sino que, por el contrario, hubiera tenido que pagar el tipo de interés de mercado por sus préstamos de 3,34 millones de euros, sus intereses anuales habrían ascendido por lo menos a 265 000 euros. Este cálculo se basa en el tipo de referencia de la Comisión para 2003, incrementado en un 4 %, que son los parámetros que la Comisión utiliza normalmente para una empresa en crisis ( $3,95 \% + 4 \% = 7,95 \% \times 3,4$  millones).
- (61) Vistos los resultados de los últimos ejercicios de la empresa y su situación de tesorería, KK tendría que aumentar considerablemente sus ingresos anuales para poder pagar los intereses de dichos préstamos. Puesto que los terrenos no generaban prácticamente ningún ingreso, la única forma en que KK habría podido devolver los intereses habría sido un rápido aumento de sus ventas.
- (62) Como, según el perito inmobiliario, la demanda para la mayoría de los terrenos propiedad de KK era baja (para bloques de pisos y adosados) y el terreno de Asemansuo no estaba listo para su explotación, es difícil ver cómo KK podría aumentar repentinamente y considerablemente sus ingresos anuales.
- (63) Otro elemento aún más importante es que tales ventas de terrenos para pagar los intereses de los préstamos significarían que la empresa debería prescindir de sus principales activos con el único fin de pagar los intereses de la deuda. Si, por ejemplo, KK tuviera que vender los terrenos en por lo menos 300 000 euros anuales a este efecto y para cubrir los costes administrativos mínimos, después de diez años no dispondría de ningún activo, pero aún se vería gravada por un principal de 3,34 millones de euros.
- (64) Por lo tanto, la Comisión concluye que incluso sobre la base de un cálculo simple, es evidente que KK no habría podido reemplazar sus dos préstamos exentos de intereses por un préstamo al tipo de mercado. Dado el estado de sus finanzas, es incluso poco probable que KK pudiera recibir

un préstamo más pequeño en condiciones de mercado con el fin de reembolsar parte de los susodichos préstamos sin interés.

- (65) La conclusión de la Comisión es que la transacción por la que KK recibió un préstamo exento de intereses de 1,67 millones de euros de Karkkila, que utilizó directamente para reembolsar el préstamo otorgado por Componenta, no respetó el principio de inversor de economía de mercado y constituye una ayuda estatal a Componenta.

#### Conclusión sobre el importe de la ayuda

- (66) Sobre la base de la información comunicada por Finlandia, el importe de la ayuda corresponde a la totalidad del importe facilitado a Componenta en el marco de la transacción. Esto incluye el pago de acciones de KK (713 092,5 euros) y el préstamo a KK, que le permitió compensar un préstamo (1 670 184 euros) concedido por Componenta. El importe total de la ayuda asciende así a 2 383 276,5 euros. Sin embargo, si Finlandia puede facilitar pruebas de que la sobrevaloración de los terrenos, mediante el método descrito anteriormente, es inferior a 617 760 euros, el elemento de ayuda en la transacción de compra de las acciones (713 092,5 euros) podría reducirse en consecuencia.

#### Examen de la compatibilidad de la ayuda habida cuenta de las dudas expresadas por la Comisión

- (67) La Comisión observa que se han confirmado sus dudas al respecto de que la transacción entre Karkkila y Componenta no obedecía a las condiciones de mercado y que Componenta recibió una ayuda de 2 383 276,5 euros.
- (68) La Comisión también observa que esta ayuda estatal era ilegal, puesto que no fue notificada a la Comisión.
- (69) La Comisión observa además que las actividades de Componenta implican un comercio entre Estados miembros y que los recursos estatales incluyen la ayuda financiera concedida por autoridades regionales y locales <sup>(6)</sup>.
- (70) En consecuencia, la Comisión concluye que la ayuda, cuya existencia ha sido establecida, queda contemplada por la prohibición del artículo 87.1 del Tratado, puesto que se concedió con cargo a recursos del Estado, amenaza con falsear la competencia favoreciendo a una empresa (Componenta) y afecta al comercio entre Estados miembros.
- (71) La única excepción a esta prohibición sólo se da cuando la ayuda puede acogerse a las derogaciones citadas en el artículo 87 del Tratado. Puesto que la ayuda debía en principio financiar una nueva inversión en Karkkila, la Comisión ha examinado si Componenta habría podido acogerse a ayudas a la inversión regional, pero la conclusión es que ello no era posible por dos razones.

- (72) Primero, Karkkila está establecida en una zona no asistida con arreglo al mapa de ayudas regionales de Finlandia de los años 2000 a 2006. En segundo lugar, Componenta no es una PYME según los criterios establecidos en el Anexo I del Reglamento (CE) n° 70/2001 de la Comisión, de 12 de enero de 2001, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas <sup>(7)</sup>. Componenta registró en 2003 ventas de 178 millones de euros, mientras que la definición de una PYME estipula que sus ventas no pueden superar los 40 millones. Además, ese mismo año la empresa empleaba a 1 595 trabajadores, lo que supera ampliamente el máximo de 250 empleados que definen a una PYME.

- (73) Además, la Comisión concluye que la ayuda no puede aprobarse sobre la base de ninguna de las derogaciones previstas en el Tratado y en especial en el artículo 87. Por lo tanto esta ayuda ilegal es incompatible con el mercado común y deberá ser devuelta con sus intereses.

#### V. CONCLUSIÓN

- (74) La Comisión considera que Finlandia ejecutó ilegalmente una ayuda por un importe total de 2 383 276,5 euros infringiendo el artículo 88.3 del Tratado. La ayuda fue ilegalmente concedida por la ciudad de Karkkila, Finlandia, a Componenta Oyj, Finlandia, en dos tramos.
- (75) El primer tramo ascendió a 713 092,5 euros y cubrió el precio, superior al precio de mercado, pagado a Componenta Oyj por sus acciones en Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy. Esta cantidad podría ser corregida por el valor teórico estimado de KK, si Finlandia facilitara pruebas de que la sobrevaloración de los terrenos, según lo descrito anteriormente, es inferior a 617 760 euros.
- (76) El segundo tramo totaliza 1 670 184 euros y fue facilitado a Componenta Oyj mediante un préstamo exento de intereses concedido a Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy que se utilizó para compensar un préstamo por el mismo importe a Componenta Oyj.
- (77) La ayuda es incompatible con el mercado común y por lo tanto debe ser devuelta, con interés, por el beneficiario, Componenta Oyj.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### Artículo 1

La ayuda estatal ejecutada por Finlandia en favor de Componenta Oyj, por un total de 2 383 276,5 euros en forma de pago por la ciudad de Karkkila por la compra de las acciones de Componenta Oyj en la empresa Keskustakiinteistöt Oy, por un importe de 713 092,5 euros, y de un préstamo sin intereses de 1 670 184 euros concedido por la ciudad de Karkkila a la empresa Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy y utilizado por Karkkilan Keskustakiinteistöt Oy para reembolsar a Componenta Oyj un préstamo del mismo importe, es incompatible con el mercado común.

<sup>(6)</sup> Asunto 248/84 (Alemania c. Comisión), Rec. 1987, p. 4013, considerando 19.

<sup>(7)</sup> DO L 10 de 13.1.2001, p. 33, Reglamento tal como fue modificado por el Reglamento (CE) n° 364/2004 (DO L 63 de 28.2.2004, p. 22).

Este importe de ayuda de 713 092,5 euros podrá reducirse si Finlandia prueba que la sobrevaloración de los terrenos, según lo descrito anteriormente, es inferior a 619 760 euros. En ese caso, el importe de la ayuda sería corregido por el valor establecido correspondiente de las acciones de Karkkilan Keskustakiinteistö Oy vendidas a la ciudad de Karkkila.

#### *Artículo 2*

1. Finlandia adoptará todas las medidas necesarias para que el beneficiario de la ayuda contemplada en el artículo 1, Componenta Oyj, devuelva la ayuda ilegalmente puesta a su disposición.
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.
3. La ayuda recuperable devengará intereses desde la fecha en que se puso a disposición del beneficiario hasta la de su recuperación.
4. Dichos intereses se calcularán de conformidad con las disposiciones establecidas en el capítulo V del Reglamento (CE) n° 794/2004 del Consejo <sup>(8)</sup>.

#### *Artículo 3*

1. Finlandia informará a la Comisión, en un plazo de dos meses a partir de la notificación de la presente Decisión, de las medidas adoptadas y previstas para recuperar la ayuda mencionada en el artículo 1. Para ello utilizará el cuestionario que se adjunta en el Anexo I a la presente Decisión.

2. Asimismo, en el plazo de dos meses a partir de la notificación de la presente Decisión, Finlandia presentará documentos que demuestren que se han iniciado los procedimientos de devolución de la ayuda por parte del beneficiario, Componenta Oyj.

#### *Artículo 4*

El destinatario de la presente Decisión es la República de Finlandia.

Hecho en Bruselas, el 20 de octubre de 2005

*Por la Comisión*

Neelie KROES

*Miembro de la Comisión*

---

<sup>(8)</sup> DO L 140 de 30.04.2004, p. 1.

## ANEXO I

**Información relativa a la aplicación de la Decisión de la Comisión 2006/.../CE****1. Cálculo del importe a recuperar**

1.1. Importe de la ayuda estatal ilegal puesta a disposición del beneficiario:

Fecha de pago (°)	Importe de la ayuda (*)	Moneda	Identidad del beneficiario

(°) Fecha en la cual la ayuda se puso a disposición del beneficiario. Si la medida incluye varios plazos y reembolsos, utilídense filas separadas.

(\*) Importe de la ayuda puesta a disposición del beneficiario (en equivalente de ayuda bruto).

Comentarios:

1.2. Explíquese detalladamente cómo se calcularán los intereses aplicables a la ayuda que debe ser recuperada.

**2. Medidas previstas y ya adoptadas para recuperar la ayuda**

2.1. Detállense las medidas adoptadas y previstas para la recuperación inmediata y efectiva de la ayuda. Explíquense, asimismo, qué medidas alternativas contempla su legislación nacional para hacer efectiva la recuperación. En su caso, indíquese también la base jurídica de las medidas adoptadas o previstas.

2.2. ¿En qué fecha finalizará la recuperación de la ayuda?

**3. Recuperación ya ejecutada**

3.1. Datos sobre los importes de ayuda recuperados del beneficiario:

Fecha (°)	Importe de ayuda reembolsado	Moneda	Identidad del beneficiario

(°) Fecha de reembolso de la ayuda.

3.2. Adjúntese documentación que acredite el reembolso de los importes de ayuda citados en el cuadro del punto 3.1.

**DECISIÓN DE LA COMISIÓN****de 20 de octubre de 2005****relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE****(Asunto COMP/C.38.281/B.2 — Tabaco crudo Italia)***[notificada con el número C(2005) 4012]***(Los textos en lenguas inglesa e italiana son los únicos auténticos)**

(2006/901/CE)

**RESUMEN DE LA DECISIÓN****1. Introducción**

El 20 de octubre de 2005, la Comisión adoptó una decisión relativa un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE (la «decisión»). Con arreglo a lo previsto en el artículo 30 del Reglamento 1/2003, la Comisión hace públicos los nombres de las partes y el contenido fundamental de la Decisión, así como las multas impuestas, teniendo en cuenta el legítimo interés de las empresas en la protección de sus secretos comerciales. Una versión no confidencial del texto completo de la Decisión puede encontrarse en las lenguas auténticas del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión en el sitio de la DG COMP [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

Desde 1995 hasta comienzos de 2002 cuatro importantes transformadores italianos de tabaco crudo, a saber Deltafina, Dimon (ahora denominado Mindo), Transcatlab y Romana Tabacchi (denominados colectivamente en lo sucesivo «los transformadores») firmaron acuerdos y/o participaron en prácticas concertadas dirigidas a fijar las condiciones comerciales de la compra de tabaco crudo en Italia (en lo que respecta tanto a las compras directas a los productores como a las compras a terceros envasadores), incluidas la fijación de precios y el reparto del mercado.

La decisión también se refiere a dos infracciones separadas, que tuvieron lugar por lo menos entre comienzos de 1999 y finales de 2001, consistentes en que la asociación profesional de transformadores de tabaco italianos (*Associazione Professionale Trasformatori Tabacchi Italiani*, en adelante «APTI») fijaba los precios contractuales que negociaría, en nombre de sus miembros, para la celebración de Acuerdos interprofesionales con la confederación italiana de asociaciones de productores de tabaco crudo, *Unione Italiana Tabacco*, («UNITAB»), y en que UNITAB fijaba los precios que negociaría con APTI, en nombre de sus miembros, para la celebración de esos mismos acuerdos.

**2. Origen del asunto y procedimiento**

Tras recibir cierta información sobre la existencia de acuerdos sectoriales que fijaban las horquillas de precios para las distintas calidades de una o más variedades de tabaco crudo, el 15 de enero de 2002 la Comisión envió solicitudes de información a las asociaciones comerciales de los transformadores y productores (APTI y UNITAB respectivamente), que contestaron el 12 de febrero de 2002.

El 19 de febrero de 2002, la Comisión recibió una solicitud de clemencia de Deltafina S.p.A. («Deltafina», el principal transformador italiano) de conformidad con la Comunicación de la Comisión relativa a la dispensa del pago de las multas y la reducción de su importe en casos de cartel, recientemente adoptada en aquella fecha (la «Comunicación sobre medidas de clemencia»). El 6 de marzo de 2002 la Comisión concedió a Deltafina la dispensa condicional del pago de las multas en virtud del punto 15 de la Comunicación sobre medidas de clemencia.

Los días 4 y 10 de abril de 2002 la Comisión recibió respectivamente otras dos solicitudes de clemencia enviadas por Dimon S.r.l. («Dimon») y Transcatlab S.p.A. («Transcatlab»).

Los días 18 y 19 de abril de 2002, la Comisión efectuó investigaciones en los locales de Dimon, Transcatlab Trestina Azienda Tabacchi S.p.A. («Trestina») y Romana Tabacchi s.r.l. («Romana Tabacchi»).

El 8 de octubre de 2002, la Comisión comunicó a Dimon y Transcatlab su intención de aplicarles reducciones del importe de la multa al término del procedimiento (dentro de unas horquillas de 30 %-50 % y de 20 %-30 % respectivamente).

El 25 de febrero de 2004, la Comisión inició el procedimiento en este asunto y adoptó un pliego de cargos (en lo sucesivo «PdC»), ofreciendo a los destinatarios la posibilidad de replicar por escrito y en la audiencia oral que se celebró el 22 de junio de 2004.

El 21 de diciembre de 2004 se adoptó un addendum al PdC del 25 de febrero de 2004 (en lo sucesivo denominado «el addendum»). Así pues, el 1 de marzo de 2005 se celebró una segunda audiencia oral.

**3. Las partes****3.1. Transformadores**

*Deltafina* es la filial italiana propiedad al cien por cien de Universal Corporation («Universal»), el mayor comerciante mundial de tabaco. En 2001 (último año completo de la infracción de los transformadores), *Deltafina* compró cerca del 25 % del tabaco crudo italiano. Tanto *Deltafina* como *Universal* son destinatarios de la decisión.

*Dimon* y *Transcatlab* eran, en el momento de la infracción, las filiales italianas propiedad al cien por cien, respectivamente, de *Dimon Incorporated* («*Dimon Inc.*») y de *Standard Commercial Corporation* («*SCC*»), es decir, el segundo y tercero mayores comerciantes mundiales de tabaco. En septiembre de 2004,

Dimon cambió su denominación por la de Mindo S.r.l («Mindo») y ya no forma parte del grupo Dimon Inc.. Dimon Inc. y SCC se fusionaron el 13 de abril de 2005, creando Alliance One International Inc. («Alliance»). En 2001, Dimon compró el 11,28 % y Transcatab el 10,8 % del tabaco crudo producido en Italia. Mindo, Transcatab y Alliance son destinatarios de la decisión.

Romana Tabacchi es una empresa de propiedad familiar. Hasta 1997, actuó como agente de un distribuidor internacional (que en esa fecha fue adquirido por Dimon Inc.). Desde 1997, actúa como distribuidor independiente. En 2001, Romana Tabacchi compró el 9,5 % del tabaco crudo producido en Italia.

APTI es la asociación italiana de transformadores de tabaco crudo. De los 59 transformadores existentes en Italia, 17 son miembros de APTI.

### 3.2. Productores

UNITAB Italia es la confederación italiana de asociaciones de productores de tabaco y representa al 80 % de los productores.

## 4. Sector afectado. Tabaco crudo en Italia

La producción de tabaco crudo en la UE representa aproximadamente el 5 % de la producción total mundial de tabaco crudo. Grecia, Italia y España son los principales Estados miembros productores de tabaco, con el 38 %, el 37,5 % y el 12 %, respectivamente, de la producción de la UE.

El tabaco crudo no es un producto homogéneo. En Italia, las variedades más comunes son Burley y Bright. En cada categoría pueden distinguirse diferentes calidades. Una vez secado, los productores venden el tabaco a los transformadores en fardos cuyo precio varía según la calidad del tabaco que contienen.

Los transformadores italianos de tabaco crudo compran el tabaco crudo a los productores y asociaciones de productores existentes en Italia (así como tabaco condicionado a otros intermediarios), y lo transforman (o vuelven a transformar) y lo revenden en la forma adecuada a la industria manufacturera de tabaco en Italia y en todo el mundo. También se les denomina «primeros transformadores» por ser los primeros que transforman el tabaco (en contraposición con la segunda transformación realizada por los fabricantes de cigarrillos) o «comerciantes de hojas de tabaco» por su función de intermediarios entre los productores y los fabricantes del producto final.

La expresión «exportador» se suele emplear para referirse a los transformadores que tienen equipo para batir el tabaco, lo que les permite fabricar el producto transformado acabado (tiras) que necesitan los fabricantes de cigarrillos. Los transformadores que sólo pueden producir hojas sueltas se denominan «terceros envasadores» o simplemente «envasadores». Tras el tratamiento inicial (es decir, eliminación de impurezas y clasificación), los envasadores envían el tabaco a los exportadores quienes aplican un nuevo tratamiento para poder ofrecer el tabaco a los fabricantes. Los transformadores destinatarios de la decisión son «exportadores».

## 5. Normativa general

Tanto la producción de tabaco crudo como su venta a los transformadores están reguladas por el derecho comunitario y nacional.

### 5.1. La OCM del tabaco crudo

La OCM del sector del tabaco crudo <sup>(1)</sup> consta de i) un sistema de cuotas de producción y ii) una ayuda a la renta de los productores a través de un sistema de primas a la producción de tabaco crudo.

La prima sólo se concede por lo que se refiere al tabaco producido dentro de la cuota (con ciertos ajustes). Desde 1998, el pago de la parte de la prima comunitaria (llamada parte variable) está ligado a la calidad del tabaco producido que se refleja en el precio. El pago de la parte variable de la prima se encomienda a las agrupaciones de productores.

La OCM exige que cada productor o agrupación de productores y cada primer transformador firmen los llamados «contratos de cultivo» al comienzo de la campaña de cada año (alrededor de marzo-mayo, cuando se trasplantan los plántones de tabaco) en los que pactan unos «precios de contrato» para cada calidad de cada variedad individual. En esa fase, los precios se suelen expresar como precios mínimos o como horquilla de precios. Cabe señalar, sin embargo, que el precio final (o «precio de entrega») no se puede determinar hasta que se realiza la cosecha (es decir, entre octubre y enero) y puede apartarse perceptiblemente del «precio de contrato de cultivo», dependiendo de la calidad, de las cantidades y de otras negociaciones.

El derecho comunitario favorece la creación de organizaciones interprofesionales en las que los productores y los transformadores deben cooperar para contribuir a la eficiencia del funcionamiento del mercado. No obstante, se prohíbe expresamente fijar precios y cuotas. Ninguna de las asociaciones implicadas en este asunto es una organización interprofesional en el sentido del derecho comunitario.

### 5.2. Legislación nacional

En Italia, la ley 88/88 regula los acuerdos interprofesionales (es decir a nivel de todo el sector), los contratos de cultivo y las

<sup>(1)</sup> Reglamento (CEE) n° 727/70 del Consejo de 21 de abril de 1970 por el que se establece la organización común de mercados en el sector del tabaco crudo, en adelante «el Reglamento 727/70» (DO L 94, 28.4.1970, p. 1) modificado por el Reglamento (CEE) n° 2075/92 del Consejo de 30 de junio de 1992 por el que se establece la organización común de mercados en el sector del tabaco crudo, en adelante «el Reglamento 2075/92» (DO L 215, 30.7.1992, p. 70) (modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 864/2004 del Consejo de 29 de abril de 2004 (DO L 161, 30.4.2004, p. 48)). Reglamento (CE) del Consejo n° 1636/98, de 20 de julio de 1998, que modifica el Reglamento n° 2075/92 por el que se establece la organización común de mercados en el sector del tabaco crudo, DO L 210 de 28.7.98, p. 23 (en lo sucesivo el «Reglamento 1636/98») y Reglamento (CE) de la Comisión n° 2848/98, de 22 de diciembre de 1998, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2075/92 del Consejo en lo que respecta al régimen de primas, las cuotas de producción y la ayuda específica que debe concederse a las agrupaciones de productores en el sector del tabaco crudo, DO L 358 de 31.12.98, p. 17 (en lo sucesivo el «Reglamento 2848/98») modificado en último lugar por el Reglamento (CE) de la Comisión n° 486/2002 de 18 de noviembre 2002, DO L 76 de 19.3.02, p. 9.



ventas de productos agrícolas. Más concretamente, el artículo 5, apartado 1, letra b), de la ley 88/88 establece que los acuerdos interprofesionales deben determinar el producto afectado por el acuerdo, las modalidades y el plazo de entrega y el precio mínimo. Se ofrecen incentivos (especialmente en términos de ayuda preferencial) a los productores y transformadores que cumplan las condiciones de los acuerdos interprofesionales. La ley 88/88 se aplica a varios sectores agrícolas, incluido el del tabaco, en el que APTI y UNITAB celebraron varios acuerdos interprofesionales (que contenían precios de contrato de cultivo expresados en forma de precios mínimos u horquillas de precios) entre 1999 y 2001.

## 6. Prácticas contempladas en la Decisión

### 6.1. *Infracción de transformadores*

Desde 1995 hasta el principio de 2002, Deltafina, Dimon, Transcatlab y Romana Tabacchi firmaron acuerdos o participaron en prácticas concertadas dirigidas a fijar las condiciones comerciales para la compra de tabaco crudo en Italia (tanto las de compras directas a los productores como las de compras a terceros envasadores), incluyendo: a) la fijación de precios comunes de compra que los transformadores pagarían a la entrega del tabaco y de otras condiciones comerciales; b) el reparto de proveedores y cantidades; c) el intercambio de información para coordinar su comportamiento competitivo referente a las compras; d) la fijación de cantidades y precios para la producción excedentaria; y e) la coordinación de ofertas para subastas públicas en 1995 y 1998.

### 6.2. *Infracción de APTI*

A partir de 1999 y hasta finales de 2001, APTI fijó su posición de negociación en cuanto a los precios para cada calidad de cada variedad de tabaco con vistas a la celebración de acuerdos interprofesionales con UNITAB.

### 6.3. *Infracción de UNITAB*

A partir de 1999 y hasta finales de 2001, UNITAB fijó su posición de negociación en cuanto a los precios para cada calidad de cada variedad de tabaco con vistas a la celebración de acuerdos interprofesionales con APTI.

## 7. Evaluación jurídica

En la Decisión, la Comisión manifiesta que las prácticas antes descritas constituyen tres infracciones distintas (individuales y continuadas) del artículo 81 del Tratado.

Todos los participantes en las infracciones destinatarios de la decisión son o forman parte de empresas, asociaciones de empresas o asociaciones de asociaciones de empresas en el sentido del artículo 81 del Tratado.

Los acuerdos y las prácticas concertadas consistentes en fijar directa o indirectamente los precios de transacción o en repartirse las cantidades son, por su propio objeto, restrictivos de la competencia. Más concretamente, la coordinación por parte de los transformadores de su comportamiento referente a las

compras en este asunto incidió en aspectos fundamentales de su conducta competitiva y también pudo, por definición, afectar al comportamiento de las mismas empresas en cualquier otro mercado en el que competían, incluidos los mercados descendentes. Estas conductas están contempladas específicamente en el artículo 81, apartado 1, del Tratado CE.

Dichas conductas son capaces, por lo menos en potencia, de repercutir sobre el comercio de tabaco crudo entre Italia y otros Estados miembros, pues abarcan una cantidad significativa de las compras de tabaco crudo italiano y se refieren a un producto (tabaco crudo) que es un producto intermedio del tabaco transformado, un producto que se exporta en gran parte.

La Decisión aborda el problema de la aplicación del Reglamento nº 26 del Consejo de 4 de abril de 1962 (que aplica ciertas normas de competencia a la producción y al comercio de productos agrícolas — el «Reglamento nº 26») a las prácticas que se están examinando. Concluye que en este caso las prácticas restrictivas no pueden considerarse «necesarias» para alcanzar los objetivos de la Política Agrícola Común y por lo tanto están plenamente sujetas a la aplicación del artículo 81, apartado 1, del Tratado.

Finalmente, la decisión concluye que ni el derecho nacional ni la práctica administrativa obligaban a los transformadores a pactar el precio de compra medio o máximo del tabaco crudo ni a repartirse las cantidades de tabaco que cada transformador debía comprar. Por otra parte, dicho marco normativo no obligaba a los transformadores y a los productores a acordar colectivamente los «precios de contrato» ni impedía cualquier posibilidad de comportamiento competitivo por su parte. Por lo tanto, los acuerdos y/o prácticas concertadas de los representantes de los productores, por una parte, y de los transformadores, por otra, entran plenamente en el ámbito de aplicación del artículo 81, apartado 1, del Tratado.

## 8. Responsabilidad de las empresas matrices de Deltafina, Transcatlab y Dimon

La Decisión también declara que Universal (por lo que respecta a Deltafina), Dimon Inc. (por lo que respecta a Dimon) y SCC (por lo que respecta a Transcatlab) ejercieron una influencia decisiva en sus filiales durante el período considerado y por lo tanto deben ser consideradas responsables solidarias de la conducta de sus filiales.

## 9. Multas

### 9.1. *Multas impuestas por las infracciones de UNITAB y APTI*

Con respecto al comportamiento de los productores y de los representantes de los transformadores, la decisión considera conveniente imponer una multa de 1.000 euros solamente.

Aunque la celebración de acuerdos interprofesionales de conformidad con la ley 88/88 no fuera obligatoria y de hecho no se celebrase ningún acuerdo interprofesional durante varios años, la ley 88/88 (según la aplicaba la práctica administrativa del ministerio) creó incentivos para la celebración de acuerdos

interprofesionales que contuviesen precios mínimos. También debería tenerse en cuenta que la ley 88/88 se había aplicado en varios casos en el sector agrícola antes de la celebración de los acuerdos interprofesionales contemplados en esta decisión, incluso en el sector del tabaco, sin que la conducta de las partes que los negociaron hubiese sido impugnada en ningún momento conforme al Derecho comunitario o nacional, a pesar de que estos acuerdos eran de conocimiento público y se habían comunicado al ministerio.

— Dimon (Mindó)	12 500 000 de euros
— Romana Tabacchi	10 000 000 de euros

### 9.2.3. Duración de la infracción

La infracción de Deltafina, Dimon y Transcatlab duró aproximadamente 6 años y 5 meses. Se considera que la participación de Romana Tabacchi en la infracción duró más de 2 años y 9 meses.

Por estas razones, el importe básico de las multas que deben imponerse en este asunto queda fijado del siguiente modo:

— Deltafina	60 000 000 de euros
— Transcatlab	20 000 000 de euros
— Dimon (Mindó)	20 000 000 de euros
— Romana Tabacchi	12 500 000 de euros

### 9.2.4. Circunstancias atenuantes

Se reconoce una circunstancia atenuante en beneficio de Romana Tabacchi al no haber participado en ciertos aspectos del cartel y al haber actuado contra el propósito del cartel hasta el punto de desencadenar una reacción conjunta de los otros participantes contra ella.

También se reconoce un efecto atenuante a la cooperación efectiva de Deltafina durante el procedimiento. Según se explica más adelante, Deltafina ha perdido su derecho a la dispensa del pago de multas de conformidad con la Comunicación sobre medidas de clemencia. Sin embargo, dadas las circunstancias excepcionales de este caso (era la primera vez que se solicitaba la aplicación de dicha Comunicación y la primera decisión que la aplicaba), la cooperación de Deltafina debe tomarse en consideración favorablemente. En efecto, la cooperación de Deltafina fue fundamental y se mantuvo durante todo el procedimiento (con excepción de los hechos expuestos a continuación) y por lo tanto debe conllevar la aplicación de una circunstancia atenuante.

### 9.2.5. Límite superior de la multa

El límite del 10 % del volumen de negocios establecido en el artículo 23, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1/2003 no parece excederse en este caso por lo que se refiere a las multas impuestas a Universal/Deltafina y a Alliance/Transcatlab-Mindó. Sin embargo, como Mindó ya no mantiene ningún vínculo con el antiguo grupo Dimon, su responsabilidad solidaria debe ser proporcional dentro del 10 % de su volumen de negocios en su último año comercial (es decir, 2,59 millones de €).

Es necesaria una reducción del 10 % por lo que se refiere a Romana Tabacchi.

Las cantidades resultantes son por lo tanto las siguientes:

— Deltafina	30 000 000 de euros
— Dimon (Mindó)	20 000 000 de euros
— Transcatlab	20 000 000 de euros
— Romana Tabacchi	2 050 000 de euros

### 9.3. Aplicación de la Comunicación sobre medidas de clemencia

Deltafina, Dimon y Transcatlab solicitaron clemencia de conformidad con la Comunicación sobre medidas de clemencia de 2002 (véase anteriormente, sección 2).

## 9.2. Multas impuestas por la infracción de los transformadores

### 9.2.1. Gravedad de la infracción de los transformadores

Se considera que la infracción de los transformadores es de carácter muy grave, puesto que consiste en fijar los precios de las variedades de tabaco crudo italiano y repartirse las cantidades. Los carteles de compra pueden de hecho falsear la disposición de los productores a producir y limitar la competencia entre los transformadores en los mercados descendentes. Esto es particularmente cierto en casos como el presente, en el que el producto afectado por el cartel de compra (tabaco crudo) constituye un insumo fundamental para las actividades descendentes de los participantes (en este caso, la primera transformación y venta del tabaco transformado). La producción de tabaco crudo en Italia supone cerca del 38 % de la producción del contingente comunitario. El valor global de esta producción fue de 67,338 millones de euros en 2001 (el último año completo de la infracción).

### 9.2.2. Importancia individual y disuasión

La Comisión considera que al imponer las multas a los cuatro transformadores implicados debe tenerse en cuenta su posición en el mercado. Se debería aplicar un mayor importe inicial a Deltafina ya que parece ser el mayor comprador con una cuota de mercado cercana al 25 % en 2001 (último año completo de la infracción). Transcatlab, Dimon y Romana Tabacchi, habida cuenta de que sus cuotas en el mercado del tabaco crudo en Italia son menores (entre, 8,86 % y 11,28 %), deberían situarse en otro grupo y partir de unas cantidades iniciales más bajas.

Como Deltafina, Transcatlab y Dimon (ahora Mindó) forman (o, en el caso de Mindó, formaban) parte de unos grupos mayores que también son destinatarios de la Decisión, se aplicará a sus multas un factor multiplicador para asegurar una disuasión suficiente.

Por estas razones, el importe inicial de las multas en este asunto queda fijado del siguiente modo:

— Deltafina	37 500 000 de euros
— Transcatlab	12 500 000 de euros

### 9.3.1. Solicitud de dispensa de Deltafina

La Comunicación sobre medidas de clemencia condiciona la concesión de la dispensa final al cumplimiento de las condiciones acumulativas establecidas en su punto 11. Concretamente, el punto 11, letra a), exige que las empresas (a las que conceda la inmunidad condicional) cooperen «*plena, continua y diligentemente* [...]».

En la audiencia oral de 22 de junio de 2004 se supo que Deltafina había revelado su solicitud de dispensa durante una reunión del comité de dirección de APTI a la que también asistieron los representantes de Dimon, Transcatab y Trestina. Esta revelación ocurrió antes de que la Comisión pudiera realizar las investigaciones y probablemente las puso en peligro.

La decisión concluye que con esta actuación Deltafina infringió la obligación de cooperación que le incumbía en virtud del punto 11, letra a), de la Comunicación sobre medidas de clemencia. Por lo tanto, no puede concederse la dispensa a Deltafina.

En respuesta a la alegación de Deltafina a este respecto, la decisión confirma que el punto 11, letra a), de la Comunicación sobre medidas de clemencia incluye el deber de mantener la confidencialidad de la solicitud de dispensa, lo cual se justifica por la necesidad de velar por que el resultado de las investigaciones subsiguientes que la Comisión debe realizar no se vea comprometido. Deltafina era consciente de la intención de la Comisión de llevar a cabo investigaciones por sorpresa. La inspección se organizó y se efectuó realmente según se anunció a Deltafina en una reunión entre ésta y los servicios de la Comisión.

Siempre que un participante en un cartel decide solicitar la dispensa del pago de multas, existe un cierto grado de dificultad a la hora de mantener la confidencialidad de la solicitud. Sin embargo, este tipo de dificultad (o el hecho de habérsela comunicado a la Comisión) no autoriza al solicitante a revelar voluntariamente su solicitud en reuniones con competidores.

### 9.3.2. Solicitud alternativa de reducción de la multa presentada por Deltafina

La solicitud de dispensa de Deltafina también incluía una solicitud de reducción de la multa que de otro modo le habría sido aplicable en este asunto, condicionada estrictamente a que «*la DG Comp rechazara su solicitud de dispensa completa*».

La decisión (basada en el contenido de Comunicación sobre medidas de clemencia, así como en su interpretación teleológica y sistemática), concluye que las solicitudes subsidiarias de reducción sólo pueden aceptarse en caso de que no pueda concederse la inmunidad condicional cuando se solicita y pierde cualquier valor legal una vez concedida la inmunidad condicional. Dado que se había concedido inicialmente la inmunidad condicional a Deltafina y que la perdió por haber incumplido las obligaciones de cooperación que le incumbían, no puede beneficiarse de una reducción de la multa.

### 9.3.3. Aplicación de Comunicación sobre medidas de clemencia a Dimon y Transcatab

La Decisión concluye que no la aplicación de la dispensa final a Deltafina no tiene ningún impacto directo sobre la forma en que debe aplicarse la Comunicación sobre medidas de clemencia a Dimon y Transcatab. En especial, dicha Comunicación no presupone una mejora de sus posiciones por el hecho de no haber concedido la dispensa final a Deltafina.

La Decisión concluye que tanto Dimon como Transcatab han cumplido las condiciones que les incumben en virtud de su solicitud de reducción. Una vez evaluadas las pruebas suministradas a la Comisión y su cooperación con ésta durante el procedimiento, la decisión concede a Dimon y Transcatab el mayor nivel de reducción previsto en las horquillas que se les comunicaron tras sus solicitudes de reducción (es decir, 50 % y 30 % respectivamente).

Teniendo en cuenta lo anterior, la cantidad final de las multas en este asunto queda establecida del siguiente modo:

— Deltafina y Universal, responsables solidarios,	30 000 000 de euros
— Dimon (Mindo) y Alliance One International,	10 000 000 de euros
Alianza One International es responsable de la totalidad, mientras que Mindo sólo es responsable solidaria por un importe de 3,99 millones de euros	
— Transcatab y Alliance One International, responsables solidarios,	14 000 000 de euros
— Romana Tabacchi	2 050 000 de euros
— APTI	1 000 euros
— UNITAB	1 000 euros

**DECISIÓN DE LA COMISIÓN****du 21 de diciembre de 2005****relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea****y con el artículo 53 del Acuerdo EEE***contra Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (antes Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (antes Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA y Repsol YPF SA.***Asunto COMP/F/C.38.443 — Sustancias químicas para la industria del caucho***[notificada con el número C(2006) 5592]***(solamente las versiones inglesas, alemanas y españolas son auténticas)**

(2006/902/CE)

**1. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN****1.1. Destinatarios**

(1) Los destinatarios de la presente Decisión son las siguientes empresas.

- Flexsys N.V.;
- Bayer AG;
- Crompton Manufacturing Company, INC (antes Uniroyal Chemical Company Inc.);
- Crompton Europe Ltd.
- Chemtura Corporation (antes Crompton Corporation);
- General Química SA;
- Repsol Química SA;
- Repsol YPF SA.

(2) Los destinatarios de la Decisión participaron en una infracción única, compleja y continua del artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y del artículo 53 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, consistente en la fijación de precios y el intercambio de información confidencial referente a ciertas sustancias químicas para la industria del caucho (antioxidantes, antiozonantes y acelerantes primarios) en el mercado del EEE y a nivel internacional.

**1.2. Sustancias químicas para la industria del caucho**

(3) Las sustancias químicas para la industria del caucho son sustancias químicas sintéticas u orgánicas que sirven para aumentar la productividad y mejorar la calidad en la fabricación del caucho y se utilizan principalmente en los neumáticos para vehículos. En 2001 el valor de mercado en el EEE se estimaba en 200 millones de EUR, y abarcaba las categorías de los antioxidantes, los antiozonantes y los acelerantes primarios que se vieron afectadas por el cartel.

(4) Los principales productores mundiales de sustancias químicas para la industria del caucho son Flexsys, Bayer y Chemtura (antes Crompton), que juntos representan aproximadamente la mitad del mercado mundial de dichas sustancias. Hay otros competidores más pequeños pero significativos como General Química (España), Duslo (Eslovaquia), Istrochem (Eslovaquia), Noveon (EE.UU.) y Great Lakes (EE.UU.), y otros muchos competidores menores, particularmente en Asia.

(5) Los principales clientes de las sustancias químicas para la industria del caucho son las grandes empresas de neumáticos que operan a escala mundial Michelin (Francia), Goodyear (EE.UU.), Bridgestone/Firestone (Japón), Continental (Alemania) y Pirelli (Italia). Todas ellas representan conjuntamente entre el 35 % y el 40 % del consumo a nivel internacional.

(6) El alcance geográfico del negocio de las sustancias químicas para la industria del caucho pasó poco a poco de regional a mundial a mediados de la década de los años 90. Esto afectó también al alcance del cartel, de modo que a partir de 1995 las partes llegaron a acuerdos referentes sobre todo a incrementos de precios a nivel internacional.

**1.3. Funcionamiento del cartel**

(7) Aunque hay varios indicios de que ya en los años 70 existían actividades colusorias en el sector de las sustancias químicas para la industria del caucho, al menos esporádicamente, la Comisión sólo tuvo pruebas suficientemente firmes de la existencia del cartel durante el período que abarca los años 1996 a 2001 en el caso de Flexsys, Bayer y Crompton (ahora Chemtura) (incluidas Crompton Europe y Uniroyal Chemical Company). Estas empresas acordaron subir los precios de ciertas sustancias químicas para la industria del caucho (antioxidantes, antiozonantes y acelerantes primarios) en el EEE y en los mercados a nivel internacional por lo menos en 1996, 1998, 1999, 2000 y 2001. General Química, que debe considerarse un operador menor, participó en estos acuerdos en 1999 y 2000.

- (8) La coordinación de los incrementos de precios seguía normalmente una pauta general que consistía en contactos entre los competidores durante una fase preparatoria que precedía al anuncio a los clientes, durante las negociaciones con los clientes y, finalmente, tras firmarse los contratos, con el fin de controlar su cumplimiento y el buen desarrollo. Durante los contactos previos a la acción coordinada, las partes buscaban apoyo para el incremento sugerido y acordaban su importe, los productos y el territorio cubiertos, decidían quién haría el primer anuncio y coordinaban los anuncios. Durante la fase de aplicación, la atención se centraba en las reacciones de los clientes ante los incrementos de precios anunciados y en intercambios de información sobre las posiciones en las negociaciones de precios con los clientes. Los contactos de seguimiento incluían normalmente el intercambio de información detallada sobre volúmenes y precios acordados con clientes específicos.

#### 1.4. Procedimiento

- (9) La investigación del sector de las sustancias químicas para la industria del caucho se inició a consecuencia de una solicitud de dispensa condicional de las multas presentada por Flexsys en abril de 2002, que se concedió en junio de 2002. Posteriormente, la Comisión llevó a cabo inspecciones en los locales de Bayer, Crompton Europe y General Química en septiembre de 2002.
- (10) Crompton (ahora Chemtura), Bayer y General Química solicitaron respectivamente la clemencia los días 8 de octubre de 2002, 24 de octubre de 2002 y 7 de junio de 2004. La Comisión informó, a su debido tiempo, a todos los solicitantes de su intención de aplicar reducciones de las multas.
- (11) El 12 de abril 2005, la Comisión adoptó un pliego de cargos contra Bayer, Crompton, Crompton Europe, Uniroyal Chemical Company, Flexsys, Akzo Nobel, Pharmacia (antes Monsanto), General Química, Repsol Química, Repsol YPF, Duslo, Prezam, Vagus e Istrochem. La audiencia oral de este asunto se celebró el 18 de julio de 2005. Posteriormente se cerraron los procedimientos contra Akzo Nobel NV, Pharmacia Corporation, Duslo a.s., Prezam a.s., Vagus a.s., e Istrochem a.s.

#### 1.5. Responsables

- (12) Repsol YPF SA y Repsol Química SA no participaron por sí mismas en los acuerdos en cuestión, pero son consideradas, sin embargo, responsables del comportamiento de General Química, su filial al cien por cien.

### 2. MULTAS

#### 2.1. Importe básico

- (13) El importe básico de la multa se determina según la gravedad y duración de la infracción.

##### 2.1.1. Gravedad

- (14) Para evaluar la gravedad de la infracción la Comisión tiene en cuenta su naturaleza, su impacto real en el mercado,

cuando pueda medirse, y la dimensión del mercado geográfico de referencia.

- (15) Considerando la naturaleza de la infracción y su alcance geográfico (en este caso la infracción consistió fundamentalmente en una colusión secreta entre los miembros del cartel para fijar precios en el EEE y en otros mercados, apoyada por el intercambio de información confidencial), la infracción debe considerarse muy grave.

#### 2.1.2. Trato diferenciado

- (16) En la categoría de infracciones muy graves, la escala de multas permite aplicar un trato diferenciado a las empresas para tener en cuenta la capacidad económica efectiva de los infractores para causar un daño significativo a la competencia, así como fijar la multa a un nivel que garantice un suficiente efecto disuasorio.

- (17) Basándose en que tanto el alcance geográfico del cartel como el negocio de las sustancias químicas para la industria del caucho en general son esencialmente de escala mundial, se utilizan como valores de referencia para el cálculo de las multas las cuotas de mercado globales en 2001, el último año completo de la infracción.

- (18) Flexsys era el mayor operador mundial del mercado, con una cuota de mercado de aproximadamente [20-30] %. Por lo tanto se le incluye en una primera categoría. Bayer, con una cuota de mercado de aproximadamente [10-20] %, se sitúa en una segunda categoría. Crompton, con una cuota de mercado de aproximadamente [10-20] %, se ubica en una tercera categoría. Finalmente, General Química, con una cuota de mercado de aproximadamente [0-10] %, se encuadra en una cuarta categoría. Los importes iniciales se fijarán proporcionalmente, aunque no aritméticamente, teniendo en cuenta las cuotas de mercado.

#### 2.1.3. Efecto disuasorio suficiente

- (19) En la categoría de infracciones muy graves, la escala de multas probables también permite fijar las multas a un nivel que garantice que producen un suficiente efecto de disuasión, teniendo en cuenta el tamaño de cada empresa. En 2004, los volúmenes de negocios totales de las empresas eran los siguientes: Bayer 29 700 millones de EUR; Crompton aproximadamente 2 000 millones de EUR; Flexsys aproximadamente 425 millones de EUR y Repsol YPF 41 700 millones. Por consiguiente, la Comisión considera apropiado multiplicar la multa de Bayer por 2 y la de Repsol por 2,5.

#### 2.1.4. Incremento por la duración

- (20) Flexsys, Bayer y Uniroyal (incluida Crompton Europe) cometieron una infracción de seis años, mientras que Crompton Corporation (ahora Chemtura) son responsables de una infracción de cinco años y cuatro meses. Todas estas empresas cometieron una infracción de larga duración, y por lo tanto sus importes iniciales se incrementarán un 10 % por cada año completo de infracción.

- (21) General Química cometió una infracción de ocho meses. Dado que la duración de su infracción fue inferior a un año, no se aplicará ningún aumento a su multa.

## 2.2. Circunstancias atenuantes

- (22) En el caso de General Química, es preciso reducir su multa un 50 % debido a su papel pasivo y de menor importancia en la infracción en comparación con los otros participantes en el cartel.

## 2.3. Aplicación de la Comunicación sobre clemencia de 2002

### 2.3.1. Inmunidad

- (23) Flexsys fue la primera en presentar pruebas que permitieron a la Comisión adoptar una decisión de llevar a cabo una investigación del supuesto cartel en el sector de las sustancias químicas para la industria del caucho. Flexsys cooperó plenamente, de forma continua y expeditiva en el procedimiento administrativo de la Comisión y facilitó a la Comisión todas las pruebas que obraban en su poder relativas a la presunta infracción. Flexsys puso fin a su participación en la presunta infracción a más tardar cuando presentó las pruebas conforme a la Comunicación sobre clemencia y no tomó medidas para obligar a otras empresas a participar en la infracción. Por lo tanto, Flexsys puede beneficiarse de una dispensa completa de las multas.
- (24) Crompton se ha opuesto a la dispensa de Flexsys, alegando entre otras cosas que Flexsys no cumplió las condiciones para obtener la dispensa al coaccionar a otras partes y proseguir la infracción después de haber solicitado la inmunidad. Tras investigar pormenorizadamente lo alegado por Crompton, la Comisión considera que no hay pruebas materiales decisivas que corroboren estas alegaciones.

### 2.3.2. Punto 23 b) primer guión, (reducción del 30 %-50 %)

- (25) Crompton fue la primera empresa que cumplió los requisitos del punto 21 de la Comunicación sobre clemencia, pues facilitó a la Comisión pruebas que representan un valor añadido significativo con respecto a las pruebas que ya obraban en poder de la Comisión en el momento de su presentación. Por lo tanto, con arreglo al punto 23 b), primer guión, puede beneficiarse de una reducción del 30 %-50 % de la multa.
- (26) Teniendo en cuenta lo temprano de su cooperación, la calidad de sus pruebas y su cooperación amplia y continua en el procedimiento, la Comisión considera que Crompton puede beneficiarse de la reducción máxima del 50 %.

### 2.3.3. Punto 23 b) segundo guión, (reducción del 20-30 %)

- (27) Bayer fue la segunda empresa que cumplió los requisitos del punto 21 de la Comunicación sobre clemencia, pues

facilitó a la Comisión pruebas que representan un valor añadido significativo con respecto a las pruebas que ya obraban en poder de la Comisión en el momento de su presentación. Por lo tanto, con arreglo al punto 23 b), segundo guión, puede beneficiarse de una reducción del 20 %-30 % de la multa. El grado del valor añadido por Bayer al asunto es limitado y sólo ha admitido los últimos cuatro años de la infracción. Así pues, la Comisión considera que Bayer puede beneficiarse de la reducción mínima dentro de la horquilla aplicable, es decir, una reducción del 20 %.

### 2.3.4. Punto 23 b) tercer guión, (reducción de hasta un 20 %)

- (28) General Química fue la tercera empresa en cumplir los requisitos del punto 21 de la Comunicación sobre clemencia, pues facilitó a la Comisión pruebas que representan un valor añadido significativo con respecto a las pruebas que ya obraban en poder de la Comisión en el momento de su presentación. Por lo tanto, con arreglo al punto 23 b), tercer guión, puede beneficiarse de una reducción de hasta un 20 % de la multa. Considerando que General Química cumplió la condición de aportar un valor añadido significativo en un momento relativamente tardío del procedimiento, más de un año y medio después de las inspecciones de la Comisión en sus locales, y que la medida en que su presentación aportó un valor añadido a las pruebas fue limitada, la Comisión considera que General Química (y Repsol) tienen derecho a una reducción del 10 % de la multa que de otro modo se les habría impuesto.

### 2.3.5. Observación final sobre la aplicación de la Comunicación sobre clemencia

- (29) En el presente asunto, la Comisión también advirtió seriamente a los solicitantes de clemencia de que no intentarían debilitar su capacidad de probar la infracción, puesto que disponía de un conjunto coherente de indicios que, tomados conjuntamente, probaban la existencia del cartel. La Comisión consideró que semejante conducta sembraba serias dudas en cuanto al grado y la continuidad de la cooperación de los solicitantes de clemencia.

## 3. DECISIÓN

- (30) Las siguientes empresas han infringido el artículo 81, apartado 1, del Tratado y el artículo 53 del Acuerdo del EEE al participar, durante los períodos indicados, en un conjunto de acuerdos y prácticas concertadas que consistían en la fijación de precios y el intercambio de información confidencial en el sector de las sustancias químicas para la industria del caucho en el EEE:

- a) Bayer AG, del 1 de enero de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2001;

- b) Crompton Manufacturing Company Inc., del 1 de enero de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2001;
- c) Crompton Europe Ltd, del 1 de enero de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2001;
- d) Chemtura Corporation, del 21 de agosto de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2001;
- e) Flexsys N.V., del 1 de enero de 1996 hasta el 31 de diciembre de 2001;
- f) General Química SA, del 31 de octubre de 1999 hasta el 30 de junio de 2000;
- g) Repsol Química SA, del 31 de octubre de 1999 hasta el 30 de junio de 2000;
- h) Repsol YPF SA, del 31 de octubre de 1999 hasta el 30 de junio de 2000.
- (31) Las empresas enumeradas anteriormente pondrán inmediatamente fin a las citadas infracciones, en la medida en que no lo hayan hecho aún. Se abstendrán de repetir cualquier acto o conducta descrito anteriormente, y de cualquier acto o conducta que tengan un objeto o efecto idéntico o similar.
- (32) Por las infracciones mencionadas anteriormente, se imponen las siguientes multas a las siguientes empresas:
- |                                                                                             |       |                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------------------|
| (a) Flexsys N.V                                                                             | 0 EUR | 0 euro                |
| (b) Crompton Manufacturing Company, INC, conjunta y solidariamente con Crompton Europe Ltd. |       | 13,60 millones de EUR |
| de los cuales conjunta y solidariamente con Chemtura Corporation                            |       | 12,75 millones de EUR |
| (c) Bayer AG                                                                                |       | 58,88 millones de EUR |
| (d) General Química SA, conjunta y solidariamente con Repsol Química SA y Repsol YPF SA     |       | 3,38 millones de EUR. |
- Una versión no confidencial del texto completo de la Decisión en las lenguas auténticas del asunto puede consultarse en el sitio Internet de la DG Competencia en [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 3 de mayo de 2006

relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y con el artículo 53 del Acuerdo EEE contra Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB, EKA Chemicals AB, Degussa AG, Edison SpA, FMC Corporation, FMC Foret S. A., Kemira OYJ, L'Air Liquide SA, Chemoxal SA, Snia SpA, Caffaro Srl, Solvay SA/NV, Solvay Solexis SpA, Total SA, Elf Aquitaine SA y Arkema SA.

Asunto COMP/F/C.38.620 — Peróxido de hidrógeno y perborato

[notificada con el número C(2006) 1766]

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

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2006/903/CE)

## 1. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

## 1.1. Destinatarios

(1) Los destinatarios de la presente Decisión son las siguientes empresas.

- Akzo Nobel NV («Akzo»)
- Akzo Nobel Chemicals Holding AB («ANCH»)
- EKA Chemicals AB («EKA»)
- Degussa AG («Degussa»)
- Edison SpA («Edison»)
- FMC Corporation («FMC»)
- FMC Foret S.A. («Foret»)
- Kemira OYJ («Kemira»)
- L'Air Liquide SA («Air Liquide»)
- Chemoxal SA («Chemoxal»)
- Snia SpA («Snia»)
- Caffaro Srl («Caffaro»)
- Solvay SA/NV («Solvay»)
- Solvay Solexis SpA («Solexis»)
- Total SA («Total»)
- Elf Aquitaine SA («Elf Aquitaine»)
- Arkema SA («Atofina»).

(2) Los destinatarios de la decisión participaron en una infracción única y continua del artículo 81 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE relativa al **peróxido de hidrógeno** («PH») y a su producto derivado, el **perborato sódico** («PS»), que abarcaba todo el territorio del EEE (denominada en lo sucesivo «la infracción»). El período de infracción establecido en la decisión va del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 2000. La infracción consistió principalmente en que los competidores se intercambiaron información sobre el mercado que era confidencial e importante desde el punto de vista comercial e información significativa sobre las empresas, limitaron o controlaron la producción así como las capacidades potenciales y reales, asignaron cuotas de mercado y clientes, y fijaron unos objetivos de precios que luego supervisaron.

## 1.2. El sector del peróxido de hidrógeno y del perborato

(3) El PH es un fuerte agente oxidante con varias aplicaciones industriales. Es un líquido claro e incoloro que está disponible comercialmente como solución acuosa en concentraciones que oscilan principalmente entre el 30 % y el 70 %. Como producto final el PH se utiliza como agente blanqueador en la fabricación de pulpa y papel, para el blanqueo de textiles, para la desinfección y para otras aplicaciones medioambientales tales como el tratamiento de las aguas residuales. El PH también se utiliza como materia prima para la producción de otros productos derivados del grupo peróxido, tales como persales (entre ellas el PS) y ácido peracético.

(4) El PS se utiliza principalmente, al igual que el percarbonato de sodio («PCS»), como sustancia activa de detergentes sintéticos y jabones en polvo. Tanto el PS como el PCS han sido objeto de investigación en el presente procedimiento, sin embargo tras las réplicas al pliego de cargos y los argumentos expuestos en la audiencia oral, no puede determinarse que la conducta infractora abarcase también el PCS. Por lo tanto la decisión solamente abarca la conducta infractora relativa al PH y al PS, y no al PCS, a pesar de que en el pliego de cargos también se incluía este último.



### 1.3. La oferta

- (5) PH: durante el período de la infracción existían en el EEE seis proveedores principales: la principal empresa era Solvay con una cuota de mercado aproximada del [20-30] %, seguida por EKA. Los otros proveedores eran Atofina, Kemira, Degussa y Foret. Air Liquide y Ausimont vendieron PH hasta junio de 1998 y mayo de 2002 respectivamente. Finalmente había un pequeño número de revendedores que importaban PH de Europa del Este y de fuera de Europa. En los últimos años no se han producido nuevas entradas de proveedores en el mercado.
- (6) PS: las empresas activas en el EEE durante toda o una parte de la duración de la infracción eran: Degussa, Foret, Solvay, Caffaro (que sin embargo suspendió su producción en 1999), Atofina (cesó la producción en 1999), Air Liquide (dejó de producir en 1994) y Ausimont.

### 1.4. La demanda

- (7) Durante el período de la infracción, el número de compradores importantes de PH en el EEE era relativamente pequeño (de seis a ocho). Estos compradores pertenecían principalmente al segmento de la pulpa y el papel y negociaban contratos para todo el EEE a precios para todo el EEE.
- (8) Los grandes clientes (tales como los fabricantes escandinavos y alemanes de pulpa y papel) negociaban contratos con un precio único para suministros en varias localizaciones del EEE. De este modo los costes de transporte corrían a cargo del proveedor, que por este motivo podía estar interesado en procurarse el PH en una fuente situada geográficamente cerca de las plantas de los clientes.
- (9) En el ámbito de las persales durante el período de la infracción, existía un número muy pequeño de grandes empresas multinacionales en el lado de la demanda: entre el 75 % y el 80 % de las compras de persales en el EEE estaba concentrado en manos de un pequeño número de clientes. Cada uno de estos contaba con operaciones europeas de compra centralizadas que negociaban sus adquisiciones dos veces al año. Por lo general compraban persales a más de un proveedor, intentando mantener cierto grado de presión competitiva.

### 1.5. Alcance geográfico

- (10) La infracción abarcó todo el mercado del EEE en el que existía demanda de los productos investigados.

### 1.6. Funcionamiento del cartel

- (11) El período de infracción establecido en la decisión abarca del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 2000.
- (12) Las prácticas colusorias pueden clasificarse del siguiente modo: intercambio de información relacionada con el mercado (que incluía precios y volúmenes de venta),

reparto del mercado, limitación/control de la producción y las fuentes de suministro así como fijación de los precios del PH y del PS. Se considera que la colusión relativa a ambos productos está relacionada y forma parte de un único sistema global y por lo tanto constituye una única infracción, aunque por separado las conductas relativas al PH y al también quedarían incluidas en la prohibición del artículo 81, apartado 1, del Tratado.

### 1.7. Procedimiento

- (13) En diciembre de 2002 Degussa informó a la Comisión de la existencia de un cartel en los sectores del PH y del PS y expresó su deseo de cooperar con la Comisión conforme a la Comunicación de 2002 relativa a la dispensa del pago de las multas y la reducción de su importe en casos de cartel (la «Comunicación sobre clemencia») <sup>(1)</sup>. Degussa facilitó a la Comisión pruebas que hicieron posible la realización de inspecciones en marzo de 2003 en los locales de tres empresas (la investigación contra otras empresas se efectuó inicialmente a través de solicitudes de información).
- (14) Después de las inspecciones otras cinco empresas presentaron una solicitud de reducción de la multa. Se concedió a tres de ellas dicha reducción, de conformidad con los puntos 23 y 26 de la Comunicación sobre clemencia, a saber EKA, Atofina y Solvay. Se rechazaron las solicitudes de Kemira y Solexis.

## 2. MULTAS

### 2.1. Importe básico

- (15) El importe básico de la multa se determinó según la gravedad y duración de la infracción.

#### 2.1.1. Gravedad

- (16) Al considerar la gravedad de la infracción, la Comisión tiene en cuenta su naturaleza, su impacto real en el mercado, cuando ello pueda ser medido, y las dimensiones del mercado geográfico de referencia.
- (17) Teniendo en cuenta la naturaleza de la infracción cometida, el hecho de que hubo de tener un impacto y el hecho de que abarcaba todo el EEE, en donde el mercado del PH y el del PS en conjunto tenía un valor total de alrededor de 470 millones de € en 1999, el último año completo de la infracción, la Comisión considera que las empresas destinatarias de la presente Decisión han cometido una infracción muy grave del artículo 81 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE.

#### 2.1.2. Trato diferenciado

- (18) En la categoría de infracciones muy graves, la escala de multas probables permite aplicar un trato diferenciado a las empresas para tener en cuenta la respectiva capacidad económica efectiva de los infractores para producir un perjuicio significativo a la competencia. Esto es pertinente

<sup>(1)</sup> DO C 45, 19.2.2002, p. 3.

cuando, como en el presente caso, existen divergencias considerables entre las respectivas cuotas de mercado de las empresas participantes en la infracción.

- (19) Al evaluar el volumen de negocios en los productos respectivos para cada empresa y compararlo con el volumen de negocios total para el PH y el PS de cara a determinar la magnitud de cada una, la Comisión ha tenido en cuenta que ciertas empresas solamente operaban en el mercado de uno de los dos productos afectados. De este modo la Comisión ha tenido en cuenta el impacto real de la conducta ilegal de cada empresa sobre la competencia. Debido a las diversas formas en que pueden venderse el PH y PS, las ventas basadas en el importe del valor total parecen ser un indicador más fiable de las capacidades de los operadores. Estas cifras muestran que Solvay era el mayor operador del mercado en el EEE, con una cuota de ventas combinadas en torno al [20-30] %. Por lo tanto se encuadra en una primera categoría. Degussa, con una cuota de mercado del [10-20] %, se sitúa en una segunda categoría. Foret, EKA, Atofina, Kemira y Ausimont con cuotas del [5-15] % respectivamente, figuran en una tercera categoría. Finalmente, Caffaro, con una cuota de mercado en PS cercana al [5-10] % en 1998, su año último completo, y una cuota de ventas en el mercado combinado del PH y el PS del [1-5] % se sitúa en una cuarta categoría.
- (20) En el caso de Caffaro, la Comisión tiene en cuenta, a pesar de los diferentes vínculos existentes entre ambos productos, que no se ha establecido que aquella fuera consciente o tuviera necesariamente conocimiento del sistema global de los arreglos anticompetitivos. Por lo tanto, dadas las circunstancias del asunto, se aplica una reducción del 25 % al importe inicial de la multa calculada para Caffaro.

#### 2.1.3. Efecto disuasorio suficiente

- (21) En la categoría de infracciones muy graves, la escala de multas probables también permite fijar las multas a un nivel que garantice que surte un efecto de disuasión suficiente, teniendo en cuenta la dimensión de cada empresa. A este respecto, la Comisión observa que en 2005, el último ejercicio económico anterior a la presente Decisión, el volumen de negocios a nivel internacional de Total fue de 143 000 millones de EUR, el de ELF Aquitaine de 120 000 millones de EUR, el de Akzo de 13 000 millones de EUR, el de Degussa de 11 750 millones, el de Solvay de 8 560 millones de EUR y el de Edison de 6 650 millones de EUR. Por consiguiente, la Comisión considera apropiado multiplicar la multa de Total por un factor 3, que se basa en

el tamaño de las sociedades matrices, ELF Aquitaine y Total, cada una de ellas con un volumen de negocios muy superior a 100 000 millones de EUR. Akzo y Degussa, con un volumen de negocios cada una de alrededor del 10 % del de Total son empresas aún muy grandes, con un volumen de negocios que supera con creces los 10 000 millones de EUR. Por lo tanto se considera apropiado multiplicar la multa de estas empresas por un factor de 1,75. Teniendo en cuenta que Solvay tenía un volumen de negocios de 8 560 millones de EUR, la Comisión considera apropiado multiplicar la multa para Solvay por un factor de 1,5. Teniendo en cuenta que Edison tenía un volumen de negocios de 6 650 millones de EUR, la Comisión considera apropiado multiplicar la multa para esta empresa por un factor de 1,25. Dado que Ausimont se transfirió a una empresa diferente, en las circunstancias del presente asunto, el multiplicador se aplica solamente a la multa que debe imponerse a Edison.

#### 2.1.4. Incremento por la duración

- (22) Degussa, Solvay y Kemira participaron en la infracción desde el 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 2000, un período de seis años y once meses. Estas empresas cometieron una infracción de larga duración. Por lo tanto, los importes iniciales de las multas deberían incrementarse un 10 % por cada año completo de infracción. Deberían aumentarse otro 5 % por cualquier período igual o superior a 6 meses pero inferior a un año. Esto lleva a un incremento porcentual del 65 % del importe inicial para cada empresa. EKA participó en la infracción del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1999, un período de cinco años y once meses, mientras que Atofina y Ausimont participaron en la infracción del 12 de mayo de 1995 hasta el 31 de diciembre de 2000, un período de cinco años y siete meses. Esto lleva a un incremento porcentual del 55 % del importe inicial para cada empresa <sup>(2)</sup>. Foret participó en la infracción del 29 de mayo de 1997 hasta el 13 de diciembre de 1999, un período de dos años y siete meses. Esto lleva a un incremento porcentual del 25 % del importe inicial. Caffaro participó en la infracción del 29 de mayo de 1997 hasta el 31 de diciembre de 1998, un período de un año y siete meses. Esto lleva a un incremento porcentual del 15 % del importe inicial.

## 2.2. Circunstancias agravantes

- (23) Cuando tenía lugar la infracción, Atofina, Degussa, Edison y Solvay ya habían sido destinatarias de decisiones anteriores

<sup>(2)</sup> Dado que las pruebas de EKA permitieron a la Comisión rastrear el cartel hasta el 31 de enero de 1994, de conformidad con el punto 23 de la Comunicación sobre clemencia, estos elementos no se tendrán en cuenta al fijar la multa, lo que para esta empresa supone un aumento por la duración del 20 % en lugar del 55 %.

de la Comisión referentes a actividades de cartel<sup>(3)</sup>. El hecho de que las empresas hayan repetido el mismo tipo de conducta en el mismo sector o en otros sectores distintos del que había sido objeto de sanciones anteriores, muestra que las primeras sanciones no incitaron a estas empresas a

### 2.3. Circunstancias atenuantes

- (24) En el caso de Caffaro, procede reducir su multa un 50 % debido a su papel pasivo y de menor importancia en la infracción, en comparación con el de los otros participantes en el cartel.

### 2.4. Aplicación del límite del 10 % del volumen de negocios

- (25) El artículo 23, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1/2003 establece que la multa impuesta a cada empresa no puede exceder el 10 % de su volumen de negocios. Por lo que se refiere al límite del 10 %, si «*varios destinatarios constituyen "la empresa" que es la entidad económica responsable de la infracción sancionada, [...] en la fecha de adopción de la decisión, [...] el límite puede calcularse sobre la base del volumen de negocios global de esa empresa, es decir, de todos sus integrantes en conjunto. Por el contrario, si esa unidad económica se disuelve posteriormente, cada destinatario de la decisión tiene derecho a que se le aplique individualmente el límite máximo en cuestión*»<sup>(5)</sup>.
- (26) El volumen de negocios anual a nivel mundial realizado por Solexis en 2005 fue de 256 190 307 EUR. Por lo tanto, la multa impuesta a Solexis no debe ser superior a 25,619 millones de EUR.

### 2.5. Aplicación de la Comunicación sobre clemencia de 2002

- (27) Degussa, EKA, Atofina, Solvay, Solexis y Kemira presentaron solicitudes conforme a la Comunicación sobre

<sup>(3)</sup> Estas decisiones son: Por lo que se refiere a *Degussa*: Decisión de la Comisión de 23 de noviembre de 1984 relativa un procedimiento de conformidad con el artículo 85 del Tratado CEE (IV/30.907 — *Productos de peróxido de hidrógeno*, DO L 35 de 7.2.1985, p. 1), Decisión de la Comisión de 23 de abril de 1986 relativa un procedimiento de conformidad con el artículo 85 del Tratado CEE (IV/31.149 — *Polipropileno*, DO L 230 de 18.8.1986, p. 1). Por lo que se refiere a *Edison*: Decisión de la Comisión de 27 de julio de 1994 relativa un procedimiento de conformidad con el artículo 85 del Tratado CEE (IV/31865 — *PVC II*, DO L 239 de 14.9.1994, p. 14). Por lo que se refiere a *Solvay*: Decisión de la Comisión de 23 de noviembre de 1984 antes citada (*Productos de peróxido de hidrógeno*), Decisión de la Comisión de 23 de abril de 1986 antes citada (*Polipropileno*), Decisión de la Comisión de 27 de julio de 1994 antes citada (*PVC II*). Por lo que se refiere a *Atofina/Arkema*: Decisión de la Comisión de 23 de noviembre de 1984 citada (*productos de peróxido de hidrógeno*), Decisión de la Comisión de 27 de julio de 1994 antes citada (*PVC II*).

<sup>(4)</sup> El aumento debido a la reincidencia se aplica solamente a Atofina y no a sus empresas matrices, ELF Aquitaine y Total, pues estas últimas no tenían control de Atofina en el momento de la infracción anterior. El factor multiplicador aplicado a Total, a saber 3, no está incluido en el cálculo. En cambio, para tener en cuenta la reincidencia se utiliza un factor multiplicador de 1,25, que se habría aplicado a Atofina si hubiera sido el único destinatario de la Decisión (dado su volumen de negocios a nivel internacional de 5 700 millones de EUR en 2005). Por consiguiente se impone una multa separada solamente a Atofina por este importe.

<sup>(5)</sup> Véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 15 de junio de 2005 en los asuntos acumulados T - 71/03, T - 74/03, T - 87/03 y T - 91/03, *Tokai Carbon Co. Ltd. y otros/Comisión*, pendiente de publicación (véase el DO C 205 de 20.8.2005, p. 18), párrafo 390.

cambiar su conducta. Esto constituye para la Comisión una circunstancia agravante. Esta circunstancia agravante justifica un aumento del 50 % del importe básico de la multa que debe imponerse a las empresas mencionadas anteriormente<sup>(4)</sup>.

clemencia. Cooperaron con la Comisión en diversas fases de la investigación con objeto de recibir el tratamiento favorable previsto en dicha Comunicación.

#### 2.5.1. Punto 8 (a) — Dispensa

- (28) Degussa fue el primer productor europeo de PH y de persales en informar a la Comisión de la existencia de un cartel en el mercado del PH así como en el mercado del PS, vinculado al del PH. Degussa cooperó de forma plena, continua y expeditiva con el procedimiento administrativo de la Comisión, facilitándole todas pruebas que obraban en su poder relacionadas con la presunta infracción, dando detalles de reuniones entre competidores referentes a ambos productos y permitiendo a la Comisión probar la existencia de un cartel para ambos productos. Degussa puso fin a su participación en la presunta infracción a más tardar en el momento en que presentó las pruebas a que se refiere el punto 8(a) de la Comunicación sobre clemencia y no tomó medidas para obligar a otras empresas a participar en la infracción. Por lo tanto, Degussa puede beneficiarse de una dispensa total del pago de la multa que de otro modo le habría sido impuesta.

#### 2.5.2. Punto 23, b), primer guión (reducción del 30-50 %)

- (29) EKA fue la segunda empresa en dirigirse a la Comisión conforme a la Comunicación sobre clemencia, el 29 de marzo de 2003, y la primera empresa que cumplió los requisitos del punto 21 de la Comunicación, pues facilitó a la Comisión pruebas que representaban un valor añadido significativo con relación a las pruebas que ya obraban en poder de la Comisión en el momento de su presentación.
- (30) EKA puso fin a su participación en la presunta infracción a más tardar en el momento en que presentó las pruebas y su participación no ha continuado. La Comisión por lo tanto aplicó una reducción de la multa del orden del 30 % al 50 %. En concreto, la Comisión concedió a EKA una reducción de la multa del 40 %.
- (31) Las pruebas de EKA permitieron a la Comisión descubrir la existencia del cartel a partir del 31 de enero de 1994. Las pruebas de EKA correspondientes al período de la infracción anterior al 14 de octubre de 1997 se referían a hechos desconocidos hasta entonces para la Comisión y que tenían un impacto directo en la duración del presunto cartel. De conformidad con el punto 23 de la Comunicación sobre clemencia, la Comisión no tomó estos elementos en consideración para fijar el importe de la multa que debe imponerse a EKA.

2.5.3. Punto 23, b), segundo guión (reducción del 20-30 %)

- (32) Atofina, (ahora Arkema), fue la segunda empresa en cumplir los requisitos del punto 21 de la Comunicación sobre clemencia, pues proporcionó a la Comisión pruebas que representaban un valor añadido significativo con respecto a las pruebas que ya obraban en poder de la Comisión en el momento de su presentación y, a saber de la Comisión, Atofina puso fin a su participación en la presunta infracción a más tardar en el momento en que presentó las pruebas. Por lo tanto, puede beneficiarse, con arreglo al punto 23, b), segundo guión, de la Comunicación sobre clemencia, de una reducción del 20 % al 30 % de la multa. Al evaluar el nivel de reducción en la horquilla del 20 % al 30 %, la Comisión tuvo en cuenta el momento en que se presentaron las pruebas con valor añadido significativo y el grado de tal valor que han comportado. En concreto, la Comisión concedió a Atofina una reducción de la multa del 30 %.

2.5.4. Punto 23, b), tercer guión (reducción de hasta un 20 %)

- (33) Solvay fue la tercera empresa que cumplió los requisitos del punto 21 de la Comunicación sobre clemencia. El 4 de abril de 2003, también poco después de que, el 25 de marzo de 2003, se hubieran examinado sus locales de conformidad con el artículo 14 del Reglamento nº17, Solvay presentó una solicitud conforme a la Comunicación sobre clemencia. La presentación de 4 de abril de 2003 cumplió los requisitos del punto 21 de la Comunicación sobre clemencia, ya que Solvay facilitó a la Comisión pruebas que representaban un valor añadido significativo con respecto a las pruebas que ya obraban en poder de la Comisión. A saber de la Comisión, Solvay puso fin a su participación en la presunta infracción a más tardar en el momento en que presentó las pruebas.
- (34) Solvay afirma que se puso en contacto con la Comisión por teléfono en la mañana del 3 de abril de 2003 para informar de que deseaba presentar una solicitud conforme a la Comunicación sobre clemencia. La solicitud de Atofina, presentada el 3 de abril de 2003 a las 15.50 horas adjuntaba trece documentos que, según Solvay, eran ilegibles o incomprensibles sin una transcripción u otra forma de explicación, de modo que la Comisión no pudo hacer uso de cualquiera de estos documentos hasta que, el 26 de mayo de 2003, se proporcionó una explicación completa y en todo caso después de la presentación de la solicitud de clemencia de Solvay.
- (35) Solvay afirma que un factor decisivo para la determinación de si una solicitud de clemencia puede beneficiarse de una reducción conforme a la Comunicación sobre clemencia es la calidad objetiva de la información presentada, que se mide en función de su utilidad para la Comisión. Solvay afirma que su solicitud de clemencia se presentó correctamente en la mañana del 3 de abril de 2003 y aportó un valor añadido significativo en relación tanto con el PH como con el PS. Por lo tanto puede beneficiarse de la reducción máxima (50 %) de cualquier multa que se le imponga en relación con los dos productos.

- (36) La Comisión considera que las presentaciones de EKA y Atofina aportaron un valor añadido significativo de conformidad con el punto 21 de la Comunicación sobre clemencia antes de la primera presentación de Solvay, que no ocurrió hasta el 4 de abril de 2003. Por lo tanto la Comisión rechaza el argumento de Solvay.

- (37) La Comisión concedió a Solvay una reducción del 10 % de la multa que de otro modo le habría sido impuesta.

2.5.5. Otras solicitudes conforme a la Comunicación sobre clemencia

- (38) Solvay Solexis y Kemira también presentaron solicitudes conforme a la sección B de la Comunicación sobre clemencia pero no se les concedió reducción alguna, debido a la falta de valor añadido significativo de sus solicitudes.

### 3. DECISIÓN

- (39) Las siguientes empresas han infringido el artículo 81, apartado 1, del Tratado y el artículo 53 del Acuerdo EEE al participar, durante los períodos indicados, en una infracción única y continua relativa al peróxido de hidrógeno y al perborato sódico, que abarcó todo el territorio del EEE y que consistió principalmente en que los competidores se intercambiaron información sobre precios y volúmenes de ventas, acordaron los precios y la reducción de la capacidad de producción en el EEE y supervisaron los arreglos anticompetitivos:

- (a) Akzo Nobel NV, a partir del 25 de febrero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1999;
- (b) Akzo Nobel Chemicals Holding AB, a partir del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1999;
- (c) EKA Chemicals AB, a partir del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1999;
- (d) Degussa AG, a partir del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 2000;
- (e) Edison SpA, a partir del 12 de mayo de 1995 hasta el 31 de diciembre de 2000;
- (f) FMC Corporation, a partir del 29 de mayo de 1997 hasta el 13 de diciembre de 1999;
- (g) FMC Foret S.A., a partir del 29 de mayo de 1997 hasta el 13 de diciembre de 1999;
- (h) Kemira OYJ, a partir del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 2000;
- (i) L'Air Liquide SA, a partir del 12 de mayo de 1995 hasta el 31 de diciembre de 1997;
- (j) Chemoxal SA, a partir del 12 de mayo de 1995 hasta el 31 de diciembre de 1997;
- (k) Snia SpA, a partir del 29 de mayo de 1997 hasta el 31 de diciembre de 1998;

- (l) Caffaro Srl, a partir del 29 de mayo de 1997 hasta el 31 de diciembre de 1998;
- (m) Solvay SA/NV, a partir del 31 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 2000;
- (n) Solvay Solexis SpA, a partir del 12 de mayo de 1995 hasta el 31 de diciembre de 2000;
- (o) Total SA, a partir del 30 de abril de 2000 hasta el 31 de diciembre de 2000;
- (p) ELF Aquitaine SA, a partir del 12 de mayo de 1995 hasta el 31 de diciembre de 2000;
- (q) Arkema SA, a partir del 12 de mayo de 1995 hasta el 31 de diciembre de 2000.
- (40) Por las infracciones mencionadas en el anterior considerando, se impusieron las siguientes multas:
- (a) Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB y EKA Chemicals AB, conjunta y solidariamente: 25,2 millones de EUR;
- (b) Degussa AG: 0 EUR;
- (c) Edison SpA: 58,125 millones de EUR, de los cuales 25,619 millones conjunta y solidariamente con Solvay Solexis SpA;
- (d) FMC Corporation y FMC Foret S.A., conjunta y solidariamente: 25 millones de EUR
- (e) Kemira OYJ: 33 millones de EUR
- (f) L'Air Liquide SA y Chemoxal SA: 0 EUR;
- (g) Snia SpA y Caffaro Srl, conjunta y solidariamente: 1,078 millones de EUR;
- (h) Solvay SA/NV: 167,062 millones de EUR ,
- (i) Arkema SA: 78,663 millones de EUR, de los cuales conjunta y solidariamente 42 millones de EUR con Total SA y 65,1 millones de EUR conjunta y solidariamente con ELF Aquitaine SA.
- (41) Se ordenó a las empresas enumeradas que pusieran fin inmediatamente a las infracciones mencionadas en el correspondiente artículo siempre que no lo hubieran hecho todavía, y que se abstuvieran de repetir cualquier acto o conducta descritos en el considerando y de cualquier acto o conducta que tengan un objeto o efecto idéntico o similar.
-

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 7 de junio de 2006

relativa a la Ayuda Estatal C 8/2005 (ex N 451/2004), que Alemania tiene la intención de conceder a

*Nordbrandenburger UmesterungsWerke**[notificada con el número C(2006) 2088]*

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(TEXTO PERTINENTE A EFECTOS DEL EEE)

(2006/904/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

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

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

Después de haber emplazado a los interesados para que presentaran sus observaciones, de conformidad con los citados artículos <sup>(1)</sup>,

Considerando lo siguiente:

## 1. PROCEDIMIENTO

- (1) Mediante carta de 11 de octubre de 2004, registrada el 12 de octubre de 2004, las autoridades alemanas informaron a la Comisión de su intención de conceder una ayuda regional a favor de NUW Nordbrandenburger Umesterungs-Werke. La medida fue registrada como ayuda notificada N 451/2004. El 6 de noviembre de 2004 la Comisión remitió una solicitud de información adicional, a la que las autoridades alemanas respondieron el 16 de diciembre de 2004 con nuevos datos.
- (2) Mediante carta de 16 de febrero de 2005 la Comisión comunicó a Alemania que había decidido incoar el procedimiento establecido en el artículo 88, apartado 2, del Tratado en relación con la ayuda.
- (3) La Decisión de la Comisión de incoar el procedimiento fue publicada en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup>. Se invitó a los terceros interesados a que presentasen sus observaciones sobre la medida.
- (4) Mediante escrito de 22 de marzo de 2005, que fue registrado el 23 de marzo de 2005, las autoridades alemanas reaccionaron a la incoación del procedimiento y facilitaron gran cantidad de información adicional a la Comisión.
- (5) La Comisión no recibió observaciones de los terceros interesados.
- (6) A raíz de sus propias investigaciones, la Comisión llegó a la conclusión de que la información facilitada por las autoridades alemanas era incompleta y, mediante carta de

8 de noviembre de 2005, les planteó nuevas preguntas. Las autoridades alemanas respondieron por carta de 13 de enero en la que facilitaban nuevos datos.

## 2. DESCRIPCIÓN DE LA AYUDA

## 2.1 El beneficiario y el proyecto

- (7) El beneficiario de la ayuda es NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG (en lo sucesivo «NUW») con sede en Schwedt, Brandenburgo (Alemania), región beneficiaria de ayuda con arreglo al artículo 87, apartado 3, letra a), del Tratado CE. NUW se fundó el 4 de mayo de 2004. Antes de la realización de la inversión prevista, no llevará a cabo actividades operativas. En consecuencia, en octubre de 2004 NUW aún no disponía ni de empleados a tiempo completo ni a tiempo parcial.
- (8) NUW tiene la intención de construir y explotar una planta de producción de biodiesel con una capacidad anual prevista de 130 000 toneladas y unos costes de inversión subvencionables de 41,84 millones de €. Suministrará principalmente a PCK Raffinerie GmbH Schwedt (en lo sucesivo «PCK»), cuyos equipos están siendo preparados actualmente para la transformación de biocombustibles.

## 2.2 Las medidas financieras

- (9) El Estado federado de Brandenburgo tiene la intención de conceder a NUW una ayuda estatal del 50 % de los costes subvencionables con un importe total de ayuda de hasta 20,92 millones de € en el marco de regímenes autorizados por la Comisión.
- (10) La ayuda se facilitará en forma de subvención directa a la inversión de 14,204 millones de € y de una prima a la inversión de 6,716 millones de € en el marco de la iniciativa conjunta mejora de la estructura económica regional *Gemeinschaftsaufgabe «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur»* (en lo sucesivo «Gemeinschaftsauf-Gemeinschaftsaufgabe») <sup>(3)</sup> y del régimen de ayudas «prima

<sup>(3)</sup> «Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe (GA) «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur» vom 6. Oktober 1969 in Verbindung mit den einschlägigen Bestimmungen von Teil II des 31. Rahmenplans zur GA» [Ley de la iniciativa conjunta «Mejora de la estructura económica regional» de 6 de octubre de 1969 en relación con las disposiciones correspondientes del Capítulo II del 31º programa marco de la iniciativa conjunta, cuya última prórroga fue autorizada por la Decisión de la Comisión con el número N 642/02 de 1.10.2003 (DO C 284 de 27.11.2003, p. 2)].

<sup>(1)</sup> DO C 27 de 27.1.2001, p. 44.

<sup>(2)</sup> DO C 86 de 8.4.2005, p. 2.

a la inversión a nivel operativo en 2004» («Investitionszulage für betriebliche Investitionen im Jahr 2004») <sup>(4)</sup>. Las autoridades alemanas velarán por que no se supere el umbral del 50 % de intensidad de la ayuda.

### 2.3 Motivos para la incoación del procedimiento de investigación formal

- (11) Habida cuenta de que la ayuda se basa en regímenes autorizados, la Comisión circunscribe su evaluación a determinar si el beneficiario es una PYME y si, por ello, tiene derecho a recibir una bonificación del 15 %, que se incluye en el importe de la ayuda.
- (12) Con arreglo al artículo 2 del Anexo a la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, (la Recomendación sobre la definición de PYME <sup>(5)</sup>) las pequeñas y medianas empresas se definen como aquellas empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.
- (13) Basándose en el concepto de empresa, el beneficiario podría no estar limitado a una persona jurídica individual sino que puede abarcar a un grupo económico de empresas, que puede ser mucho más potente que una PYME individual. Las empresas que tengan relaciones a través de una persona física pueden ser consideradas como empresas vinculadas si realizan su actividad en el mismo mercado de referencia o en mercados contiguos.
- (14) La relación entre NUW y otras empresas mediante personas físicas, en especial a través de miembros de la familia «Sauter», puede dar lugar a actividades conjuntas en los mismos mercados o mercados contiguos. Se tendrán en cuenta conjuntamente las empresas vinculadas cuando se calculen los miembros del personal y las cantidades financieras para verificar la categoría de una empresa PYME.
- (15) Por lo que se refiere a las relaciones entre las empresas antes mencionadas, la Comisión pone en duda si el beneficiario de la ayuda a la inversión, NUW, realmente necesita beneficiarse de las ventajas a favor de las PYME previstas en las diversas normas o medidas en su favor y si NUW sería elegible para la bonificación notificada a favor de las PYME. La Comisión tiene dudas de que el beneficiario cumpla con la definición de PYME según los términos de la Recomendación de las PYME.

### 3. OBSERVACIONES DE LOS TERCEROS INTERESADOS

- (16) La Comisión no ha recibido observaciones de los terceros interesados.

<sup>(4)</sup> «Prima a la inversión a nivel operativo en 2004», autorizado con el número N 336/2003 el 10.12.2003 en el marco de «Investitionszulagengesetzes 1999 in der Fassung der Bekanntmachung vom 11. Oktober 2002 unter Berücksichtigung des Entwurfs des Steueränderungsgesetzes 2003» [Ley sobre las primas a la inversión de 1999 en la versión publicada el 11 de octubre de 2002, habida cuenta del proyecto de ley de modificación fiscal 2003, DO C 67 de 17.3.2004, p. 12].

<sup>(5)</sup> DO L 124, de 20.5.2003, p. 36.

### 4. OBSERVACIONES DE LAS AUTORIDADES ALEMANAS

#### *Criterio de independencia*

- (17) Las autoridades alemanas aclaran que NUW Verwaltung GmbH no está relacionado financieramente con el beneficiario, NUW. El único objetivo operativo de esta empresa es asumir la gestión y la responsabilidad del pasivo de NUW. Las demás empresas colectivas («Verwaltung GmbH») asumen exclusivamente la responsabilidad de sus GmbH, sociedades de responsabilidad limitada, y no desarrollan otras actividades.
- (18) Aunque Daniela Sauter posee una participación del 74 % en NUW, su participación en NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG, MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG y SBE Swiss BioEnergy AG no supera el 50 %. Las autoridades alemanas afirman que NUW no mantiene vínculo alguno con otras empresas.
- (19) Con relación a las empresas asociadas, Alemania recuerda que Daniela Sauter posee el 50 % de NBE y el 38 % de MBE, mientras que en SBE cuenta con el 20 % del capital, con lo que sólo sus participaciones en NBE y MBE serían pertinentes a efectos de evaluar el tamaño del beneficiario.
- (20) En referencia a un posible comportamiento coordinado de personas físicas, Alemania informa a la Comisión de que Daniela Sauter y Georg Pollert, accionistas principales de NUW, solo aparecen conjuntamente en esta empresa. Sus intereses conjuntos se circunscriben a NUW; ninguna otra vinculación existe entre ellos existe al margen del contrato de asociación.
- (21) Las autoridades alemanas subrayan que, por lo que respecta a la participación de los hermanos, los padres y la cuñada, no existe una estructura uniforme de participación que pueda implicar la existencia de coincidencia de intereses. Al margen del grado de parentesco, no existen vínculos legales o económicos entre estas personas. Salvo el contrato de asociación, no existen otras vinculaciones.

#### *Mercados de referencia*

- (22) Según las autoridades alemanas, NUW y MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG operan en el mismo mercado, aunque no comparten la misma clientela. Las empresas mantienen una relación a través del Sr. Pollert, que, a juzgar por su escasa intensidad, no es significativa.
- (23) Según las autoridades alemanas, mientras que NUW produce biodiesel, NBE y MBE operan en el mercado del bioetanol. Aunque las tres empresas tienen como clientes a las grandes petroleras, utilizan materias primas y procesos productivos netamente diferentes.

#### *Dirección, criterios de financiación y empleo*

- (24) A finales de 2004 el Sr. Heidenreich dejó de ser director gerente de NBE Verwaltung GmbH. Según las autoridades alemanas, todas las demás empresas implicadas están

gestionadas por personas diferentes y no existe relación alguna entre la dirección de las mismas.

- (25) Partiendo del supuesto de que NUW, MBE y NBE son empresas asociadas y no empresas vinculadas, las autoridades alemanas han calculado las cifras financieras y de empleo, y han llegado a la conclusión de que este grupo se sitúa por debajo de los umbrales establecidos en todos los criterios de definición de PYME.

*El contratista principal SBE Swiss Bio Energy AG*

- (26) NUW contrató a SBE, empresa que se dedica a la construcción y explotación de plantas químicas para la producción de biodiesel y a la comercialización de biocombustibles en Europa, para que construyese su planta de biodiesel. Aunque SBE financiará una parte de las inversiones, las autoridades alemanas aseguran que no existen otros vínculos entre las dos empresas. Con el fin de evitar que NUW pase a ser dependiente de SBE, NUW puede fijar libremente la fecha de reembolso del crédito.
- (27) Por otra parte, SBE financiará provisionalmente la subvención de inversión directa a partir de 2004. Las autoridades alemanas subrayan que el contrato entre SBE y NUW se ha formulado de tal forma que SBE no puede influir en las decisiones de gestión de NUW.

*Sauter Verpachtung GmbH*

- (28) Según las autoridades alemanas, la venta de combustible solo tiene una importancia escasa para la empresa, ya que a penas representa el 1 % de su volumen de negocios. Según estos datos, Sauter Verpachtung GmbH no opera ni en la producción ni en la comercialización de biodiesel o bioetanol.
- (29) No obstante, en su calidad de contratista principal, esta empresa construyó la planta de producción de bioetanol de NBE.
- (30) Sauter Verpachtung no mantiene vínculos directos ni relación económica alguna con NUW.

*Conclusiones de las autoridades alemanas*

- (31) Habida cuenta de que las relaciones entre NBE y MBE solo existen merced a la persona de Daniela Sauter y de que no existen relaciones con otras empresas, las autoridades alemanas concluyen que NUW cumple los requisitos para ser considerada PYME. Los accionistas de NUW no son un grupo de personas físicas que actúen conjuntamente como grupo. En opinión del Estado federado de Brandemburgo los vínculos familiares no bastan para concluir la existencia de intereses comunes en el sentido de la definición de PYME.

##### 5. INFORMACIÓN ADICIONAL FACILITADA POR LAS AUTORIDADES ALEMANAS

- (32) En el marco de sus propias investigaciones la Comisión encontró evidencias de que otras empresas, de las que las autoridades alemanas no habían informado a la Comisión, eran propiedad de miembros de la familia Sauter. En respuesta a las preguntas de la Comisión de 8 de noviembre

de 2005, las autoridades alemanas remitieron información adicional el 13 de enero de 2006.

*Participaciones y relaciones de titularidad*

- (33) Además de varias empresas en los sectores inmobiliario y de la energía eólica (hasta ahora no se ha facilitado ninguna otra información al respecto) los miembros de la familia Sauter poseen participaciones en 16 empresas. Con el 74 % de las acciones, Daniela Sauter posee una participación mayoritaria en NUW, en relación con la cual se notificó la bonificación a las PYME; Daniela Sauter es la hermana de Bernd y Claus Sauter. Alois y Albertina Sauter son los padres de Daniela, Bernd y Claus Sauter. Marion Sauter es la esposa de Claus Sauter. Por último, se ha de mencionar a Georg Pollert, que no tiene ninguna relación de parentesco con la familia Sauter y controla el 24 % de NUW.
- (34) Con excepción de NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH <sup>(6)</sup> (Daniela Sauter: 50 %) la familia Sauter controla todas las empresas a través de participaciones mayoritarias:

SBE Swiss BioEnergy AG (100 %), Sauter Verpachtung GmbH (100 %), Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG (100 %), Sauter GmbH (100 %), Compos Entsorgung GmbH (100 %), MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke GmbH & Co. KG (66 %), MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke Verwaltung GmbH (66 %), AIIEN GmbH (100 %), Autokontor Bayern GmbH (66 %), Autokontor Vertriebs GmbH (60 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %) y NUW (74 %).

- (35) La finalidad de NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH, MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke Verwaltung GmbH, Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH y NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH es gestionar y representar a otras empresas.

*Relaciones comerciales*

- (36) De acuerdo con la información facilitada por las autoridades alemanas, el término «grupo Sauter» solo se emplea públicamente para referirse a las empresas Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung, Sauter Verpachtung y Compos Entsorgung, que cooperan estrechamente en el ámbito del transporte y el tratamiento de residuos. La flota de transporte de Sauter Verpachtung y Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung hace publicidad del biodiesel. Las autoridades alemanas no pueden aclarar por qué entidades de crédito como NordLB utilizan el término «grupo» para referirse a determinadas empresas de la familia Sauter.
- (37) Las empresas desarrollan numerosas relaciones comerciales, que, según las autoridades alemanas, no pueden ser enumeradas individualmente:

<sup>(6)</sup> NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH es el socio gestor de NUW.



- (a) En su calidad de contratista principal, SBE Swiss BioEnergy AG construirá la planta de producción de biodiesel para el beneficiario propuesto, NUW. Además, financiará parcialmente la inversión y asumirá la financiación intermedia de la subvención de inversión. Sauter Verpachtung GmbH ha sido el contratista principal para el establecimiento de las plantas de bioetanol de MBE GmbH y NBE GmbH y de la planta de biodiesel de MUW. Además de ello, construyó varias estaciones de energía eólica para MUW y MBE. Los vehículos de MBE y Autokontor Bayern se aprovisionan de carburante en sus estaciones de servicio.
- (b) Para la evacuación de lodos Compos Entsorgung GmbH utiliza principalmente la flota de transporte de Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung GmbH y de Sauter Verpachtung GmbH. Esta última comparte con Compos Entsorgung GmbH y Autokontor Bayern GmbH un edificio de oficinas.
- (c) Entre los clientes de MUW se encuentran Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung, Autokontor Bayern, Sauter Verpachtung y MBE. SBE suministra a MUW petróleo bruto y productos refinados para su posterior transformación en biodiesel.
- (d) Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung alquila edificios y terrenos a Autokontor Bayern y se ocupa de la reparación y el mantenimiento de la flota de transporte de Sauter Verpachtung, Autokontor Bayern, MBE y MUW. Asimismo, explota un estación de servicio para MUW, MBE, Sauter Verpachtung y Autokontor Bayern.
- (e) Durante algún tiempo MBE y Sauter Verpachtung compartieron edificio de oficinas. MBE presta servicios de transporte para Sauter Verpachtung y Autokontor Bayern.
- (f) SBE coopera con MUW, NUW, MBE NBE y Autokontor Bayern.

#### *Relaciones en los ámbitos de administración y personal*

- (38) El director gerente de NUW, el Sr. Niesmann, había sido anteriormente director técnico de MUW. Hasta 2004 el director gerente de MBE, el Sr. Klotz, gozó de un poder general en Sauter Verpachtung.
- (39) La propietaria de la participación mayoritaria en el beneficiario, la Sra. Daniela Sauter, es la directora gerente de NBE.
- (40) El Sr. Johne posee un poder general en SBE y trabajó hasta diciembre de 2004 en MUW. El Sr. Heidenreich fue director gerente de NBE y posteriormente pasó a ocupar ese mismo cargo en NUW.
- (41) En algunos casos los empleados pasaron de una empresa de la familia Sauter a otra.

#### *Proveedores y clientes de las empresas de la Familia Sauter*

- (42) Tanto Bunge Deutschland GmbH como Cargill suministran aceite vegetal a MUW y NUW. SBE es cliente de NUW, MUW, MBE y NBE.

### 6. EVALUACIÓN DEL ESTATUS DE PYME

#### *Criterios para poder acogerse a la bonificación a las PYME*

- (43) De conformidad con la Recomendación de las PYME, se consideran pequeñas y medianas empresas aquellas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.
- (44) En el artículo 87, apartado 1, del Tratado CE se recoge el concepto de empresa para definir el beneficiario de una ayuda. Como ha confirmado el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas <sup>(7)</sup>, este concepto no se circunscribe a una única persona jurídica sino que puede abarcar a un grupo de empresas.
- (45) Según una jurisprudencia reiterada, la Comisión puede determinar, en primer lugar, si una empresa pertenece a un grupo que debe ser considerado como una entidad única y solo posteriormente si dicho grupo reúne las condiciones contempladas en la Recomendación de las PYME. En caso de que personas físicas o jurídicas, distintas desde un punto de vista jurídico, constituyan una unidad económica, han de ser tratadas como una única empresa a los efectos de la normativa europea de competencia. Por otra parte, es preciso velar por que se eliminen las formas jurídicas por las que las PYME pueden constituir un grupo económico cuya fuerza supera a la de una empresa normal y se ha de garantizar que no se elude la definición de PYME por criterios meramente formales. El Tribunal de Primera Instancia recordó expresamente que la Comisión goza de una amplia discreción a la hora de determinar si las empresas que forman parte de un grupo deberían ser consideradas como una unidad económica <sup>(8)</sup>.
- (46) La Recomendación sobre la definición de PYME adopta este enfoque. En el artículo 3, apartado 3, de su Anexo se establece que las empresas que ejercen una influencia dominante sobre otras a través de una persona física o un grupo de personas físicas que actúen de común acuerdo se han de considerar empresas vinculadas, si ejercen su actividad o parte de la misma en el mismo mercado de referencia o en mercados contiguos. Se considera «mercado contiguo» el mercado de un producto o servicio situado en una posición inmediatamente anterior o posterior a la del mercado en cuestión.
- (47) La sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto Italia/Comisión <sup>(9)</sup> aclara de qué forma puede actuar la Comisión al evaluar la compatibilidad de una bonificación de ayuda para las PYME: «En consecuencia, si la empresa

<sup>(7)</sup> Sentencia del TJUE de 14 de noviembre de 1984 en el asunto 323/82, *Intermills/Comisión*, Rec. 1984, 3808.

<sup>(8)</sup> Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 14 de octubre de 2004 en el asunto T-137/02, *Pollmeier Malchow/Comisión*, Rec. 2005, II-3541.

<sup>(9)</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de 29 de abril de 2004 en el asunto C-91/01 *Italia/Comisión*, Rec. 2004, I-4355, apartado 54.

afectada no sufre realmente las desventajas típicas de las PYME, la Comisión puede denegar la bonificación de ayuda. En efecto, aprobar una bonificación de ayuda para empresas que, aunque cumplan los criterios formales de la definición de las PYME, no padezcan las desventajas típicas de las mismas, sería contrario al artículo 87 CE, habida cuenta de que tal bonificación puede alterar en mayor medida las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común en el sentido del apartado 3, letra c) de dicho artículo.»

- (48) Con el fin de determinar la necesidad de una mayor intensidad de la ayuda para la empresa beneficiaria, la Comisión considera que es preciso analizar diversos factores como la estructura del accionariado, la identidad del director gerente, el grado de integración económica y cualesquiera otros vínculos de las empresas en cuestión. Sobre la base de los principios antes mencionados, la Comisión determina si NUW se ajusta a la definición de PYME y si cumple las condiciones para acogerse al incremento de la intensidad de la ayuda.

*Relaciones entre las empresas de la familia Sauter*

- (49) La estructura de propiedad es un criterio básico a la hora de analizar el poder de control en las empresas, ya que permite demostrar la existencia de vínculos entre empresas individuales y llegar a conclusiones sobre las unidades económicas.
- (50) Con la salvedad de NUW Nordbrandenburger Umestaltungswerke *Verwaltung* GmbH (sin volumen de negocios, sin plantilla y un balance general de 32 000 €) de la que Daniela Sauter posee el 50 %, la familia Sauter ejerce el control de 15 empresas a través de participaciones mayoritarias (véase apartado 34 y Anexo).
- (51) Por lo que respecta a los vínculos existentes entre las personas físicas que controlan a las distintas empresas, da la impresión de que las relaciones de parentesco son especialmente estrechas ya que sólo hay 6 personas involucradas.
- (52) Daniela Sauter posee la mayoría de NUW (74 %), en relación con la cual se notificó la bonificación para las PYME; la Sra. Sauter es hermana de Bernd y Claus Sauter. Alois y Albertina Sauter son los padres de Daniela, Bernd y Claus Sauter. Marion Sauter es la esposa de Claus Sauter. En consecuencia, Daniela, Bernd, Claus, Alois y Albertina pertenecen al núcleo familiar, mientras que Marion Sauter es una cuñada. La naturaleza e intensidad de los vínculos familiares, que se circunscriben a sólo 6 personas físicas, parecen ser especialmente fuertes.
- (53) Las relaciones empresariales tales como los vínculos a nivel de dirección, las relaciones que solapan a proveedores y clientes, el uso común de la logística (como son los medios de transporte, los edificios y espacio de oficinas) serán en este caso nuevos criterios para determinar la existencia de vínculos entre las empresas. Estos indicadores pueden servir para verificar si un vínculo a través de personas físicas se traduce, no sólo informalmente sino también formalmente, en vínculos entre los distintos sectores de actividad y las operaciones específicas de las empresas.
- (54) Según las autoridades alemanas, las empresas mantienen unas relaciones tan numerosas que resulta imposible enumerarlas en su totalidad. SBE Swiss BioEnergy AG y Sauter Verpachtung operan en calidad de contratistas principales para la construcción de plantas de producción de biodiesel y bioetanol explotadas por empresas propiedad de la familia. La cooperación entre las empresas de la familia Sauter, especialmente en los ámbitos del transporte, la gestión, los recursos humanos y la clientela, demuestra que se coordinan sus actividades y que se persigue la acción conjunta.
- (55) Tres ejemplos simples, extraídos de numerosas actividades conjuntas y de cooperación y facilitados por las autoridades alemanas, ilustran las relaciones existentes entre las distintas empresas de la familia Sauter: tanto la flota de transporte de Sauter Verpachtung GmbH como la de Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG llevan publicidad del biodiesel. Por otra parte, Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG posee un helicóptero que utilizan todos los miembros de la familia para sus diversas actividades profesionales. Esta misma empresa se encarga del mantenimiento y la reparación de la flota de transporte de Sauter Verpachtung GmbH, Autokontor Bayern GmbH, MBE y MUW.
- (56) Además de estas relaciones empresariales, los estrechos vínculos existentes entre los miembros de la familia Sauter se plasman en numerosas operaciones inmobiliarias y en el ámbito de la energía eólica.
- (57) Por consiguiente, la Comisión estima que, también desde una perspectiva económica, se ha de considerar al grupo de empresas como una única entidad. En primer lugar, como consecuencia de la vinculación entre personas físicas, pero también debido a sus relaciones empresariales y a sus vínculos de tipo organizativo, la familia Sauter puede coordinar fácilmente no solo sus actividades operativas cotidianas sino también su desarrollo estratégico como grupo. Las conexiones entre las empresas no se han establecido recientemente sino que se basan en una historia compartida y en la planificación de un desarrollo conjunto.
- (58) En la dirección de Internet [http://www.sauter-logistik.de/Sauter\\_Gruppe.htm](http://www.sauter-logistik.de/Sauter_Gruppe.htm) se presentan como grupo Sauter las empresas Landesprodukten-Großhandlung GmbH, Sauter GmbH, Compos Entsorgung GmbH, MUW GmbH, AIEN GmbH, Autokontor Bayern GmbH y Biodiesel Production S.A, lo que vuelve a indicar el ejercicio de una actividad económica conjunta.
- (59) Además, bancos como NordLB hablan del grupo Sauter para referirse a varias empresas controladas por la familia Sauter. El hecho de que se considere como grupo a las empresas de la familia Sauter parece confirmado por el análisis del banco. Las autoridades alemanas no pudieron aclarar por qué los bancos se referían así a estas empresas.

(60) Las relaciones empresariales específicas entre NUW y SBE Swiss BioEnergy AG subrayan la profunda integración de NUW en la red de empresas controlada por la familia Sauter. Como ya se ha indicado, SBE Swiss BioEnergy AG construirá, en calidad de contratista principal, la planta de biodiesel para el beneficiario propuesto, NUW. Además, financiará parcialmente la inversión y asumirá la financiación intermedia de la subvención de inversión.

(61) Sobre la base de la información facilitada por las autoridades alemanas (véanse los anteriores considerando 4 y 5), la Comisión llega a la conclusión de que las empresas en las que los miembros de la familia Sauter poseen individual o colectivamente una participación mayoritaria pertenecen a una única entidad económica. Parece evidente que los miembros de la familia constituyen un grupo de personas físicas que actúan de común acuerdo en el sentido de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 3, del Anexo de la Recomendación de las PYME y operan conjuntamente en sus actividades económicas.

(62) Las diversas empresas operan fundamentalmente en el mismo mercado o en mercados contiguos. En este contexto, se ha de subrayar que NUW, MUW, MBE y NBE suministran sus productos a SBE Swiss BioEnergy AG y que tres empresas del grupo (NUW, NBE y MBE) venden su producción a los grandes grupos petroleros. Por otra parte, tanto NUW como MUW adquieren aceite vegetal, su principal producto básico, a Bunge Deutschland GmbH y Cargill GmbH. Igualmente importante parece el hecho de que SBE Swiss BioEnergy AG construye y explota plantas químicas para la producción de biocombustibles, operadas por varias empresas de la familia Sauter, y que también comercializa biocombustibles. Al parecer Sauter Verpackung GmbH, Alois Sauter Landesproduktenhandlung y Autokontor Bayern prestan servicios de transporte, que necesitan todas las empresas del grupo y que pueden utilizar a su conveniencia. Por último, tanto el biodiesel como el bioetanol se emplean como carburante para los vehículos. Con relación al análisis de los mercados contiguos, es irrelevante que el biodiesel se emplee directamente en los camiones y el bioetanol se mezcle con aceite mineral y se emplee en los turismos. Ambos productos se distribuyen a través de los mismos o similares canales comerciales o de marketing y, en último término, los consumen los vehículos en la prestación de servicios de transporte. Por consiguiente, se han de acumular los datos financieros y de personal de las empresas para determinar si NUW es una PYME.

#### *El ejercicio de referencia*

(63) Según la Recomendación de la Comisión sobre las PYME, el ejercicio de referencia que se ha de tener en cuenta para determinar si el beneficiario de la ayuda es una PYME es el último ejercicio contable cerrado. Si una empresa supera el máximo de empleados o los topes financieros, solo pierde la consideración de PYME si el rebasamiento se repite en dos ejercicios financieros consecutivos. En el caso de una empresa de reciente creación cuyas cuentas aún no hayan sido cerradas, los datos que se han de aplicar son los derivados de una estimación de buena fe en el curso del ejercicio financiero.

(64) Independientemente de los ejercicios que se tengan en cuenta (2002, 2003, 2004 y 2005), el grupo Sauter siempre superó los umbrales de volumen de negocios y de balance general anual. En los ejercicios 2004 y 2005 superó todos los umbrales, incluido el relativo al número de empleados.

#### *Datos financieros y de personal del grupo Sauter*

(65) Según la información facilitada por las autoridades alemanas, los datos financieros y de personal de las empresas en las que la familia Sauter posee participaciones mayoritarias (sin contar a NUW Verwaltung GmbH) para los ejercicios 2002, 2003, 2004 y 2005 son los siguientes:

	2002	2003	2004	2005
Empleados	122	164	332	412
Volumen de negocios anual en €	79 819 124	107 082 928	296 332 725	421 855 238
Balance general anual en €	135 966 984	327 657 218	331 071 069	404 652 910

En el Anexo se incluyen datos financieros y de empleados más precisos de las distintas empresas.

(66) De conformidad con el Anexo de la Recomendación de la Comisión, por PYME se entiende toda empresa que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no supera los 43 millones de euros. Habida cuenta de que el grupo Sauter superó los umbrales de volumen de negocios y de balance general anual en los ejercicios 2002 y 2003, también superó los tres criterios en 2004 y 2005. Por consiguiente, no se puede considerar que NUW, como miembro de este grupo, sea una PYME, por lo que no puede acogerse a la bonificación para este tipo de empresas.

(67) Teniendo en cuenta la estructura del grupo Sauter, las relaciones entre los accionistas de las distintas empresas y los vínculos económicos de las diferentes entidades del grupo, se constata que ni el grupo en su conjunto, ni NUW, en su calidad de miembro del grupo, se enfrentan a las dificultades habituales de las PYME. Por lo que respecta al volumen de negocios y al balance general anual del grupo, se ha de suponer que NUW puede acceder sin trabas a los mercados financieros y puede financiar la inversión prevista en condiciones similares a las de cualquier gran empresa.

(68) NUW, NBE y MBE tienen entre sus clientes, como mínimo, a grandes empresas petroleras. Por consiguiente, los miembros del grupo Sauter pueden ofrecer sus productos más allá de las fronteras de los mercados regionales o del mercado nacional de su país. Y no solo eso, ya que gracias especialmente a SBE Swiss BioEnergy AG, tienen acceso a la tecnología necesaria. Dado que los distintos miembros de grupo operan en diferentes niveles de las cadenas de

producción y comercialización, el grupo Sauter estará en condiciones de operar en el mercado como grupo integrado y no como PYME. La Comisión concluye que NUW y el grupo Sauter no constituyen una PYME con arreglo a la definición recogida en la Recomendación y que, por lo tanto, no sufren las dificultades habituales a las que se enfrentan las PYME. Por consiguiente, no reúnen las condiciones para acogerse a las bonificación para las PYME.

#### 7. CONCLUSIÓN

- (69) Habida cuenta de todos los hechos de que tiene conocimiento, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la ayuda estatal que Alemania tiene la intención de conceder a NUW en forma de una bonificación para las PYME debe ser considerada incompatible con el mercado común.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### *Artículo 1*

La ayuda que la República Federal de Alemania tiene la intención de conceder a NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG en forma de una bonificación para las PYME es incompatible con el mercado común. Por este motivo la ayuda no debe concederse.

#### *Artículo 2*

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

Bruselas, 07 de junio de 2006

*Por la Comisión*  
Neelie KROES  
*Miembro de la Comisión*

## ANEXO

## Empresas de la familia Sauter según los datos facilitados por las autoridades alemanas

## Participaciones

Bernd Sauter:	33 %	Bernd Sauter:	33 %	Mario Biele:	1 %			Bernd Sauter:	12 %	Bernd Sauter:	12 %				
Claus Sauter:	33 %	Claus Sauter:	33 %	Karl-Heinz Reipert:	1 %			Claus Sauter:	12 %	Claus Sauter:	12 %				
Dr. Georg Pollert	34 %	Dr. Georg Pollert:	34 %	Daniela Sauter :	74 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	50 %
				Dr. Georg Pollert:	24 %	Dr. Georg Pollert:	50 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	50 %	Marion Sauter:	50 %

## Directores gerentes

Dr. Georg Pollert		Dr. Georg Pollert		Theodor Niesmann		Theodor Niesmann		Dr. Bernd Klotz		Dr. Bernd Klotz		Daniela Sauter & Klaus-Dieter Bettin		Daniela Sauter & Klaus-Dieter Bettin	
MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke Verwaltungs GmbH		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG		NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH		NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG	
representada por MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH				representada por NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH						representada por MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH				representada por Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH	
producto: biodiesel		producto: biodiesel		producto: biodiesel		producto: biodiesel		producto: bioetanol		producto: bioetanol		producto: bioetanol		producto: bioetanol	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Volumen de negocios:	110 358 000	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	4 104 087	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	12 531 681
Total balance:	73 788 863	Total balance:	48 084	Total balance:	25 085 041	Total balance:	28 000	Total balance:	48 084	Total balance:	60 894 944	Total balance:	36 147	Total balance:	67 919 722
Empleados:	44	Empleados:	0	Empleados:	2	Empleados:	0	Empleados:	0	Empleados:	76	Empleados:	0	Empleados:	65
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)	
Volumen de negocios:	120 000 000	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	10 200 000	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	26 135 000	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	35 300 000
Total balance:	60 000 000	Total balance:	50 000	Total balance:	48 000 000	Total balance:	32 000	Total balance:	50 000	Total balance:	60 900 000	Total balance:	40.000	Total balance:	70 000 000
Empleados:	44	Empleados:	0	Empleados:	45	Empleados:	0	Empleados:	0	Empleados:	95	Empleados:	0	Empleados:	70

## Participaciones

Bernd Sauter:	40 %	Albertina Sauter:	25 %	Bernd Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	50 %								
Claus Sauter:	40 %	Alois Sauter:	25 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	100 %	Bernd Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	33,33 %	Bernd Sauter:	40 %
Daniela Sauter:	20 %	Bernd Sauter:	25 %	Sauter GmbH:	0 %					Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	33,33 %	Claus Sauter:	20 %
		Claus Sauter:	25 %									Roland Koch:	33,33 %	Roland Koch:	40 %

## Directores gerentes

Claus Sauter		Bernd Sauter & Alois Sauter		Bernd Sauter		Bernd Sauter		Alois Sauter		Bernd Sauter		Bernd Sauter & Roland Koch		Roland Koch	
SBE Swiss BioEnergie AG		Sauter Verpachtung GmbH		Alois Sauter Landesprodukten-Großhandlung GmbH & Co. KG		Sauter GmbH		Compos Entsorgungs GmbH		ALLEN GmbH		Autokontor Bayern GmbH		Autokontor Vertriebs GmbH	
Comercio de biocombustible		Alquiler y arrendamiento financiero, comercio, transformación y marketing de renovables		<i>Representada por Sauter GmbH</i> Comercio de productos agrícolas		Comercio de productos agrícolas		Vertido de lodos y compost		Plantas de generación de energía		Explotación y comercio de vehículos, transporte		Explotación y comercio de vehículos, transporte	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Volumen de negocios:	41 923 832	Volumen de negocios:	99 610 485	Volumen de negocios:	5 078 988	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	1 120 786	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	18 203 975	Volumen de negocios:	3 400 000
Total balance:	33 947 576	Total balance:	54 695 450	Total balance:	5 938 678	Total balance:	41 790	Total balance:	1 787 142	Total balance:	1 442 219	Total balance:	4 006 114	Total balance:	1 400 000
Empleados:	4	Empleados:	61	Empleados:	37	Empleados:	0	Empleados:	4	Empleados:	0	Empleados:	32	Empleados:	7
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)		(Estimación)	
Volumen de negocios:	172 220 238	Volumen de negocios:	25 000 000	Volumen de negocios:	4 800 000	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	1 200 000	Volumen de negocios:	0	Volumen de negocios:	27 000 000	Volumen de negocios:	0
Total balance:	95 677 910	Total balance:	55 000 000	Total balance:	5 900 000	Total balance:	43 000	Total balance:	1 800 000	Total balance:	1 100 000	Total balance:	6 000 000	Total balance:	100 000
Empleados:	7	Empleados:	50	Empleados:	37	Empleados:	0	Empleados:	4	Empleados:	0	Empleados:	60	Empleados:	0