DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 23 de diciembre de 1992

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE

(IV/33.814 — Ford/Volkswagen)

(Los textos en lengua alemana e inglesa son los únicos auténticos)

(93/49/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado [1], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal y, en particular, sus artículos 6 y 8,

Vista la notificación del acuerdo sobre vehículos polivalentes concluido el 4 de febrero de 1991 entre «Ford of Europe Inc.», Brentwood, Reino Unido, y «Volkswagen AG», Wolfsburg, Alemania,

Vista la Comunicación relativa a la notificación publicada [2] con arreglo al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17,

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

Considerando lo que sigue:

I. HECHOS

A. Procedimiento

(1) La presente Decisión se refiere a un «acuerdo fundacional» entre los fabricantes de automóviles Ford Europa (en lo sucesivo, Ford) y Volkswagen AG (en lo sucesivo, VW) para la creación de una empresa en participación (en lo sucesivo, EP) encargada del diseño y la producción de un vehículo polivalente (en lo sucesivo, VP) en Portugal. Las partes notificaron posteriormente los acuerdos de ejecución del acuerdo fundacional (en lo sucesivo, «el acuerdo») de la empresa en participación.

B. Las partes

(2) Ford es una filial de Ford Motor Company, Dearborn, Estados Unidos, cuya actividad principal consiste en la fabricación, montaje y venta de automóviles y piezas de recambio. El volumen de negocios mundial de Ford Motor Company ascendió en 1990 a 97 600 millones de dólares estadounidenses. En 1990, el grupo Ford ocupó la quinta plaza del mercado comunitario de automóviles de turismo, con una cuota de mercado del 11,6 %.

(3) VW fue el principal fabricante en la Comunidad en 1990, con una cuota de mercado del 15,5 %, lo que representó unas ventas de 2 049 000 unidades. Su volumen de negocios ascendió ese año a 65 300 millones de marcos alemanes.

(4) Ford y VW cooperan ya en la actualidad en una empresa en participación en Sudamérica (Autolatina). Dicha cooperación no supone la producción de VP.

C. El acuerdo

(5) El acuerdo obliga a las partes a realizar en común el desarrollo, el diseño y la fabricación de un VP. Los dos socios crearán una EP (Autoeuropa), participada por ambas al 50 % y que será controlada de manera conjunta. Ford y VW invertirán un total de unos 2 900 millones de dólares estadounidenses en el conjunto del proyecto; todos los costes de concepción, diseño y fabricación del VP se repartirán por igual. La duración mínima de la EP debería corresponder a la del ciclo vital previsto del VP, es decir, unos diez años.

(6) La fábrica que albergará la EP se construirá en un emplazamiento de nueva creación serca de Setúbal, Portugal, y comenzará a producir el VP en enero de 1995. El diseño del modelo correrá básicamente por cuenta de VW en Alemania, mientras que Ford será responsable de la fabricación y organización de las instalaciones. La EP tendrá una capacidad de producción de 830 unidades diarias, lo que supondrá una producción anual de 190 000 unidades. Las dos partes suministrarán los motores y transmisiones; la mayoría de las piezas restantes se comprarán a proveedores externos.

(7) Las partes han acordado diferenciar sus respectivos VP para preservar su imagen de marca, de forma que realizarán versiones del VP fácilmente

[1] DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
[2] DO nº C 182 de 13. 7. 1991, p. 8.

distinguibles por sus clientes. Las principales diferencias entre los modelos serán las siguientes:

— Motor: VW equipará sus modelos con sus propios motores y sistemas de control del motor. Lo mismo puede decirse de las versiones estándar de Ford (que, según las previsiones, constituirán el 75 % de sus ventas totales de VP). En los modelos diésel y en las gamas más altas (motores de 2,8 litros), Ford equipará sus vehículos con motores VW;

— Diseño: En cuanto al diseño exterior, las diferencias se darán en la apariencia frontal (capó, luces de cruce, faros antiniebla, rejilla del radiador y logotipos del fabricante), las bandas laterales, los tapacubos, los pilotos traseros, los apliques y la pintura metalizada. Las diferencias en el diseño interior afectarán al salpicadero (colores, instrumentación y diseño gráfico), al volante, al pomo de la palanca de cambio, al tejido y color de los asientos, al revestimiento interior de las puertas y al tejido y color del revestamiento de los laterales.

Además, los socios comercializarán series diferentes (VW ofrecerá cinco series y Ford tres) y ofrecerán opciones distintas (por ejemplo, ordenador de a bordo, techo deslizante, aire acondicionado).

(8) Ford y VW se han comprometido a adquirir una cantidad fija de los VP y de las piezas de recambio producidas por la EP (cada una aproximadamente la mitad), sobre base del precio de coste más un suplemento («cost plus basis»); en caso de no adquirir las cantidades mínimas establecidas, deberán pagar recargos. Los socios tienen libertad total por lo que se refiere a la distribución de sus vehículos. Distribuirán los diferentes modelos de VP de forma independiente, a través de sus respectivas redes y con su propia marca.

D. El mercado

(9) Un VP puede definirse como un vehículo pensado para transportar hasta siete personas en tres filas o cinco personas, dejando así mucho espacio para equipaje. Los asientos plegables y amovibles de la segunda y tercera fila lo hacen muy versátil, de modo que puede usarse tanto para el ocio como para el trabajo. Los VP se distinguen también por su diseñõ y por otras características específicas, que lo convierten en un vehículo de idéntico manejo y conducción que los automóviles de turismo.

(10) El VP colma el espacio que quedaba entre los automóviles familiares tradicionales de cinco puertas y las camionetas ligeras. Sin embargo, por su mejor aprovechamiento del espacio, se distingue de los automóviles familiares por un mayor confort de los pasajeros. También se diferencia de los vehículos comerciales, que no están diseñados para el transporte de pasajeros, por su concepción y su altura, generalmente más reducida.

(11) Por ello, el VP constituye un segmento del mercado relativamente nuevo y diferenciado por características específicas, aunque las comparta en parte con otros vehículos de segmentos afines.

(12) Ford comercializa ya un VP: su modelo «Aerostar», fabricado en Estados Unidos. Las ventas de este modelo, relativamente antiguo y construido para el mercado estadounidense, donde se ha vendido muy bien, han sido insignificantes en Europa (menos del 1 % del segmento del mercado de los VP en 1990). Ford y Nissan cooperan actualmente en Estados Unidos en la creación de un modelo que sirva de sucesor a «Aerostar» en el mercado estadounidense. Además, Ford coopera también con Mazda, en la que cuenta con una participación minoritaria. Mazda produce VP, aunque de momento no los ditribuya en la Comunidad.

El modelo «Caravelle» de VW no puede considerarse un verdadero VP, tal y como se han descrito éstos anteriormente. El «Caravelle» procede de un vehículo comercial y no posee las peculiaridades de todo VP mencionadas antes, ya que carece en particular del confort, la manejabilidad, velocidad y versatilidad de un VP.

(13) El segmento del mercado europeo de los VP está dominado por el Renault «Espace», del que se ha comercializado recientemente una nueva versión. El «Espace» tiene su origen en un concepto creado por Matra SA (Matra), que monta el vehículo y los distribuye a través de la red de Renault con este nombre. Los demás cimpetidores del Renault «Espace» se fabrican en Japón o en Estados Unidos. En 1990, las cuotas del mercado comunitario de cada uno de los integrantes del segmento de los VP fueron las siguientes:

— Renault	54,7 %,
— Chrysler Voyager	15,6 %,
— Mitsubishi Space Wagon	12,0 %
— Nissan Prairie	7,6 %
— Toyota Previa	3,9 %,
— Toyota Space Cruiser	2,9 %.

(14) La mayoría de los analistas y fabricantes consideran que el segmento del mercado de los VP (con un volumen actual inferior a 100 000 unidades, insignificante en comparación con el mercado del automóvil en su conjunto) constituye un sector con bastantes prohabilidades de expansión en Europa a medio y largo plazo. Sin embargo, no se espera que el número total de ventas en la Comunidad supere las 350 000 unidades antes de 1995.

(15) El acceso a este segmento del mercado puede considerarse relativamente difícil, teniendo en cuenta las grandes inversiones necesarias para su diseño y producción. Para que su producción resulte viable desde el punto de vista económico, es necesaria una capacidad mínima que, en opinión de las partes de este acuerdo así como de otros productores, debe ser superior a 110 000 unidades anuales. Sin embargo, se están estudiando actualmente varios proyectos relacionados con los VP y pueden esperarse nuevas entradas en el segmento del mercado de los VP antes de que finalice el presente siglo.

E. Ayudas estatales

(16) El Gobierno portugués ya notificó en junio de 1991 su intención de otorgar ayuda financiera a la EP. En una comunicación especial, la Comisión decidió no plantear objeciones a la medida de ayuda propuesta con arreglo al apartado 3 del artículo 92 del Tratado. Matra ha presentado recurso contra esta Decisión ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

II. OBSERVACIONES DE TERCEROS

(17) Tras la publicación con arreglo al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17, la Comisión recibió observaciones de Matra, que también ha presentado una denuncia contra el proyecto con arreglo al artículo 3 del Reglamento nº 17. Matra mantiene que el acuerdo entre Ford y VW infringe los artículos 85 y 86 del Tratado y no cumple los requisitos para acogerse a una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85. Dicha empresa sostiene básicamente que el acuerdo provocará una considerable restricción de la competencia sin contribuir al fomento del progreso técnico o económico, ya que el VP previsto por la EP se fabricará de acuerdo con métodos y técnicas corrientes y no supondrá una innovación sustancial del producto. También se alega que el acuerdo no es indispensable con arreglo al apartado 3 del artículo 85, porque Ford y VW son capaces de entrar en el segmento del mercado de los VP de manera independiente. En principio, ambas empresas deberían poseer los recursos financieros y la tecnología necesaria para desarrollar y producir un VP por su cuenta. Contrariamente a lo que se afirma en la Comunicación de la Comisión de 13 de julio de 1991, la fabricación de un VP resultaría rentable muy por debajo da una producción anual de 110 000 unidades. Además, Matra alega que el acuerdo entre Ford y VW infringe el artículo 86 del Tratado. Esta cooperación daría lugar a una posición dominante de las dos empresas en el segmento del mercado de los VP y les permitiría —teniendo en cuenta las economías de escala y la cuantía de las ayudas estatales previstas— eliminar toda competencia en este sector, incrementando, por ejemplo, los obstáculos de acceso o comportándose de manera abusiva.

III. FUNDAMENTOS DE DERECHO

A. Apartado 1 del artículo 85

(18) El acuerdo entre Ford y VW para la creación de una EP en Portugal, a fin de realizar en común el desarrollo y la producción de VP entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 que, entre otras cosas, prohíbe cualquier acuerdo entre empresas que pueda afectar al comercio intracomunitario a que tenga por objeto o efecto la restricción de la competencia.

(19) Ford y VW son importantes competidoras en los mercados del automóvil europeo y norteamericano; ambas ofrecen una amplia gama de automóviles que, en su mayoría, compiten entre sí. A juzgar por sus respectivos potenciales financieros, técnicos y de investigación, cada una de ellas es en principio capaz de producir por sí misma un VP.

(20) El desarrollo de nuevos modelos es una de las piedras de toque de la competencia en el sector del automóvil, así como un elemento determinate del éxito de un fabricante en el mercado. Cualquier acuerdo entre competidores que pueda limitar esta actividad debe considerarse una seria restricción de la competencia. El desarrollo y producción conjuntos de un VP por parte de Ford y VW, que obliga a las empresas matrices a realizar enormes inversiones y, más aún, a adquirir cantidades fijas de VP de la EP, significa que ninguno de las empresas matrices tendrá interés económico en llevar a cabo actividades independientes en este sector.

(21) La cooperación entre Ford y VW las llevará, además, a intercambiarse y compartir sobre todo conocimientos técnicos, lo que podría afectar a la

conducta frente a la competencia de los dos socios en segmentos del mercado próximos, como son el de los automóviles familiares o el de las camionetas ligeras.

(22) El acuerdo afectará de manera sustancial al comercio intracomunitario, ya que lo han concluido dos fabricantes de automóviles de escala internacional y tiene por objeto la producción y el desarrollo conjuntos de un producto que se venderá en toda la Comunidad.

B. Apartado 3 del artículo 85

(23) El acuerdo previsto entre Ford y VW se caracteriza por los factores siguientes:

— el segmento del mercado de los VP tiene un volumen relativamente bajo y seguirá así por lo menos a medio plazo, a pesar de las previsiones favorables (considerando 14);

— ni Ford ni VW han sido hasta ahora proveedores que merezca la pena citar en el segmento del mercado de los VP (considerando 12);

— la estructura del segmento en cuestión se caracteriza por la posición clara de liderazgo de un proveedor no expuesto a competencia alguna de importancia de otros proveedores europeos (considerando 13);

— los automóviles se fabricarán en una fábrica nueva y moderna (considerando 6);

— la EP tendrá efectos extremadamente prositivos para la infraestructura y el empleo en una de las regiones más pobres de la Comunidad (considerando 36).

Habida cuenta de las circunstancias excepcionales del caso, el acuerdo notificado entre Ford y VW cumple los cuatro requisitos necesarios para poder acogerse a una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85.

1. *Mejora en la producción de bienes o fomento del progreso técnico o económico*

(24) La cooperación permite crear un vehículo avanzado que satisfará las necesidades de los consumidores europeos y que los socios, por separado, ofrecerán en toda la Comunidad en forma de modelos diferenciados.

(25) Ambas empresas disponen de conocimientos técnicos muy considerables en el ámbito de la investigación y automatización de la producción de automóviles. La cooperación permitirá a los socios complementarse en cuanto a recursos de ingeniería y experiencia en la esfera de la tecnología, lo que redundará en una mejora en la producción de bienes, merced a una racionalización del dearrollo y la fabricación del producto. El progreso técnico se fomentará gracias a a la aplicación coordinada de los conocimientos técnicos existentes que dará lugar a un VP notablemente mejorada y, en muchos aspectos, innovador. La producción de VP en la Comunidad se beneficiará de la creación de una fábrica completamente nueva y moderna, que recurrirá a la tecnología de producción más reciente (por ejemplo, una cadena de carrozado totalmente automatizada, prensas en tándem de 1 200 toneladas, robots, etc.). La gestión de entregas se realizará por ordenador, con un control de la cadena de producción que reducirá existencias sin que se produzcan retrasos. Se creará un parque industrial de 30 hectáreas junto a la fábrica, para que los principales proveedores (que suministrarán más de 700 componentes) dispongan de acceso directo a la fábrica. Se trata de convertir este nuevo diseño en el sistema logístico más eficaz del mundo, de acuerdo con el criterio de «justo a tiempo», y de obtener mejores resultados que el sistema de entrega de componentes «Kanban», inventado por los japoneses.

(26) El VP que produzca esta EP constituirá un desarrollo continuo del progreso técnico de fabricación en la Comunidad. Sentará, en muchos aspectos y frente a la competencia, nuevas bases en el segmento de los VP. El vehículo dispondrá, entre otras cosas, de un sistema de suspension delantera y trasera recientemente creado, de un nuevo concepto del eje y del techo deslizante, así como de un sistema de seguridad total para los pasajeros. También contará con notables mejoras de cara a las normas en materia de medio ambiente; por ejemplo, se reducirán al mínimo o eliminarán por completo materiales potencialmente peligrosos (por ejemplo, CFC, PVC) en el producto final. Además, se incrementará en buena medida su reciclabilidad. También se quiere que este VP sea el más perfeccionado de su segmento en lo que hace referencia a bajos niveles de emisiones y grado de aprovechamiento del combustible.

2. *Participación equitativa de los usuarios en el beneficio resultante*

(27) Se puede considerar que el usuario europeo se beneficiará de manera directa de la empresa en participación. Gracias a la cooperación, que permitirá recurrir a una avanzada tecnología de producción y realizar economías de escala, se podrá ofrecer al consumidor dos versiones de un VP de alta calidad y precio rezonable, que se distribuirá en la

Comunidad a través de las grandes redes de ventas de los socios. Ford y VW se verán obligados a revertir en los usuarios parte de los beneficios, ya que, al entrar estas empresas junto con otros fabricantes en el segmento en expansión de los VP, se incrementará la presión competitiva sobre todos los proveedores, lo que dará lugar a un segmento má equilibrado (véanse los considerandos 37, 38 y 39). Además, junto con VW y Ford estarán presentes otros competidores fabricantes de automóviles europeos.

3. *Necesidad de las restricciones*

(28) La empresa en participación entre los dos grandes fabricantes de automóviles Ford y VW para producir un VP puede considerarse indispensable durante el período de exención. La Comisión, a la vista de las circunstancias excepcionales y de las condiciones en que se produce, considera necesario conceder una exención en este caso.

(29) La cooperación permite a los socios ofrecer un producto competitivo de alta calidad, pensado en función de las necesidades particulares de los consumidores europeos, en ese segmento del mercado relativamente nuevo y de reducido volumen que constituyen los VP y en un plazo de tiempo relativamente corto. Tras examinar el caso, la Comisión ha aceptado los argumentos de los socios, según los cuales los resultados no hubieran podido ser tan beneficiosos de haberse actuado de otra forma. En el supuesto de que hubieran tenido que actuar por cuenta propia, los socios no habrían podido desarrollar y producir el VP con tanta rapidez y eficacia en Portugal como les va a permitir la cooperación mutua.

(30) Ninguno de los socios dispone en la actualidad de la capacidad suficiente para emprender una producción de la magnitud a la que va a hacer frente la EP, en las condiciones antes mencionadas. Además, la cooperación permitirá a los socios intercambiar personal técnicamente cualificado, pues dicho proyecto requiere una cantidad considerable de mano de obra cualificada. Para ello, Ford aportará, entre otras cosas, personal especializado en fabricación, mientras que VW colaborará con personal cualificado que se encargue del diseño del producto. Ello permitirá que los socios concentren sus esfuerzos en determinadas actividades y, por consiguiente, trabajen con mayor eficacia.

(31) Los socios presentaron a la Comisión los costes globales de la inversión necesaria para desarrollar y producir de manera independiente un VP, de acuerdo con los mencionados criterios y en el supuesto de que las ventas anuales de cada empresa por separado ascendieran a entre 80 000 y 90 000 unidades por compañía. Según las estimaciones de las empresas afectadas, el número mínimo de unidades anuales para producir, de acuerdo con los criterios enumerados anteriormente, un VP que sea viable económicamente, debe superar 110 000. Esta cifra, aunque siempre esté en función de las circunstancias particulares de cada caso, se corresponde con las proporcionadas por unos competidores en un caso similar sobre el segmento del mercado de los VP que está examinado la Comisión. Teniendo en cuenta las inversiones que debería realizar por su cuenta cada empresa para desarrollar y producir un VP, así como la cifra de unidades necesaria para garantizar su rentabilidad, las empresas, de acuerdo con sus previsiones de ventas y en vista del escaso volumen del segmento de mercado de los VP en comparación con los demás sectores, no lograrían obtener un rendimiento suficiente actuando por su cuenta. Incluso aunque realicen sus objetivos de ventas, este proyecto conjunto no arrojará probablemente beneficios durante varios años, pese a las economías de escala y a la considerable ayuda financiera concedida por el Gobierno portugués.

(32) En esta situación, la Comisión acepta el argumento de que los socios no podrían lograr una presencia satisfactoria en el segmento de los VP si se limitaran a adaptar los modelos que ya existen, como el Ford «Aerostar» (que no se ha vendido bien en la Comunidad) o el «Caravelle» de VW. El «Aerostar» se diseñó en un principio como vehículo comercial y posteriormente fue convertido en un VP para el mercado norteamericano, que difiere en buena medida del correspondiente segmento de mercado europeo. Debido sobre todo al hecho de que disponen de unas redes viales muy desarrolladas, de más espacio para aparcamiento y de un combustible mucho más barato, a los consumidores estadounidenses les preocupan mucho menos los problemas de aparcamiento y congestión del tráfico, así como la dinámica y la maniobrabilidad de los VP. Por ello, el «Aerostar» no puede satisfacer las exigencias de los consumidores europeos, que piden, entre otras cosas, modelos con diseños aerodinámicos, motores más pequeños y más rápidos, menor consumo de combustible, más maniobrabilidad, motores diésel de poco consumo y versiones con volante a la derecha. Todos estos requisitos exigirían una modificación radical del modelo y no una mera adaptación. Lo mismo puede decirse del «Caravelle», relativamente grande y pesado (que puede llegar a contar hasta con nueve asientos), que también requeriría un diseño radicalmente nuevo, que le permitiera borrar su imagen de camioneta ligera y le diera las carac-

terísticas típicas de un VP y, en particular, la manejabilidad de un automóvil de turismo.

Por último, tampoco es posible, por razones semejantes, producir un VP como il proyectado mediante una simple adaptación de los modelos familiares de los socios (por ejemplo Sierra, Passat). En particular, las plataformas de los modelos familiares son demasiado cortas y estrechas para adaptarlas a los rasgos específicos del diseño de un VP (asientos para un total de siete personas en tres filas, un peso considerablemente superior del vehículo).

(33) Esta valoración del proyecto conjunto Ford/VW no se ve afectada por el hecho de que Matra, al igual que determinados productores japoneses, pudiera penetrar en solitario en el segmento de los VP, ya que su situación es completamente diferente de la de las partes de la empresa en participación.

Desde mediados de los años ochenta, fecha de la introducción en el mercado del «Espace» y del desarrollo del segmento de los VP, Matra ha conservado una fuerte posición de liderazgo, con una cuota media superior al 50 % de este segmento, y sólo ha tenido que hacer frente a una reducida competencia por parte de los distribuidores no europeos, manteniéndose siempre muy por delante de su competidor más inmediato (véase el considerando 13). Esta situación le ha permitido rentabilizar una producción anual relativamente escasa. Además, Matra tuvo que cooperar con Renault para distribuir sus vehículos. Renault también suministra componentes fundamentales del «Espace».

Los proveedores japoneses se encuentran en una situación muy diferente, en la medida en que se benefician de considerables economías de escala, debidas a un mercado nacional fuerte y en buena medida cerrado al exterior. Los VP japoneses representan en cierto sentido un compromiso entre las exigencias que plantean los mercados europeo y norteamericano. Por estos motivos pueden vender VP en Europa a precios muy competitivos, aunque vendan muchos más en Estados Unidos, el mayor mercado de VP del mundo.

(34) Las restricciones de la competencia que causará la cooperación entre Ford y VW se limitarán a lo indispensable para el funcionamiento de la EP. Ambos socios gozan de entera libertad para la distribución de sus VP, que venderán por su cuenta con sus propias marcas comerciales y en versiones diferenciadas. Cada uno de los socios podrá utilizar todos los derechos de propiedad intelectual y proceder a cualquier cambio en el diseño de sus modelos sin que la otra parte esté al corriente de ello. Sin embargo, para garantizar que los efectos sobre la competencia sean los mínimos posibles, mantener cierta diferenciación en los productos y limitar los posibles efectos de desbordamiento de la cooperación, la Comisión se propone establecer varias condiciones y obligaciones (véase el considerando 41). La Comisión volverá a examinar su decisión a la luz de la evolución del segmento de los VP, una vez que haya expirado el período de exención.

(35) El acuerdo de cooperación en materia de VP entre Ford y Nissan reconoce explícitamente el derecho de los socios a comercializar el producto en todo el mundo. Ford tiene la intención de ofrecer algunos de dichos VP en la Comunidad a los clientes de las gamas más altas del segmento de los VP. A su vez, Nissan ha introducido recientemente un nuevo modelo de VP en la Comunidad: el «Serena». El vigente acuerdo de cooperación entre Ford y Mazda no prohíbe que compitan entre sí en el sector de los VP, como demuestra una denuncia sobre dumping presentada por Ford y otros fabricantes contra los productores japoneses de VP, incluido Mazda.

(36) En la valoración de este caso, la Comisión tiene asimismo en cuenta el hecho de que el proyecto supondrá la mayor inversión jamás realizada en Portugal. Se prevé que, entre otros aspectos, generará unos 5 000 puestos de trabajo y, de manera indirecta, unos 10 000, atrayendo al propio tiempo nuevas inversiones en la industria de los suministros. Por consiguiente, contribuirá al fomento del desarrollo armonioso de la Comunidad y a la reducción de los desequilibrios regionales, uno de los objetivos primordiales del Tratado. También reforzará la integración del mercado europeo, al vincular más estrechamente a Portugal con la Comunidad en el ámbito de una de sus principales industrias. Todo ello no sería suficiente para que pudiera concederse la exención, si además no se cumplieran las condiciones establecidas por el apartado 3 del artículo 85, pero la Comisión lo ha tenido en cuenta.

4. *Mantenimiento de la competencia*

(37) La cooperación entre Ford y VW no provocará la supresión de la competencia en el segmento de los VP. Por el contrario, a la vista de la posición dominante del Renault «Espace», estimulará la competencia, al diversificar la oferta en el sector, lo que en última instancia dará lugar a una estructura

más equilibrada del segmento de mercado de los VP. También se intensificará la competencia en materia de precios y de calidad durante los próximos cinco a diez anõs, al incrementarse la presencia en el segmento de los productores japoneses y al surgir nuevos competidores.

(38) Habida cuenta de que también existe competencia de distribución en el mercado automovilístico europeo, la Comisión considera que la diferenciación de los productos y los márgenes de beneficios en el segmento de los VP dejarán cierto terreno para la competencia entre Ford y VW, pese al hecho de que, en principio, adquirirán sus versiones del VP a la EP al mismo precio. La Comisión estima que, en este caso, el grado de diferenciación del producto a que se ha llegado en la fabricación de VP, tanto desde el punto de vista de los elementos de adorno como técnicos —diferenciación que se incrementará progresivamente—, es la mínima necesaria para garantizar que Ford y VW puedan adquirir su propia identidad y llevar adelante estrategias comerciales diferentes en el sector de los VP. Es de esperar que Ford y VW compitan entre sí de manera directa por las razones siguientes: en primer lugar, los socios cuentan con el incentivo de incrementar los beneficios derivados de un aumento de las ventas directas, ya que el acuerdo no estipula que deban repartirse los beneficios. En segundo lugar, la estrategia de producción en masa en el sector automovilístico debería servir para ofrecer a los clientes gamas completas de productos, creando o reforzando así la fidelidad a la marca, y no ya sólo a determinado modelo. Esta competencia global forzará a Ford y VW a competir también de manera directa en el segmento de los VP.

C. Artículo 86

(39) El artículo 86 sólo es aplicable cuando las empresas abusan de una posición dominante preexistente. En el presente caso las partes no ostentan una posición dominante en el segmento de los VP. Incluso si dicha posición existiese, el simple riesgo de abuso —como el alegado por Matra— no justificaría la aplicación del artículo 86. De todas formas por las razones expuestas anteriormente, la cooperación entre Ford y VW no conducirá a una posición dominante a que se refiere el artículo 86 del Tratado.

A la vista de las condiciones de competencia prevalentes en el sector de los VP, no parece probable que la cooperación, pese a la ayuda estatal concedida al proyecto y a las economías de escala que éste generará, otorgue una ventaja competitiva a Ford y VW que les ponga en condiciones de evitar el mantenimiento de una competencia efectiva permitiéndoles en buena medida actuar con entera libertad frente a los competidores del segmento de los VP. En este sentido, la Comisión —en contra de lo que afirma Matra— no opina, pese a la imprecisión de las previsiones sobre la demanda de VP en la Comunidad, que, hasta finales de siglo, la oferta vaya a superar radicalmente a la demanda durante mucho tiempo. E, incluso aunque así fuera, el exceso en la capacidad de producción del caso en cuestión sólo provocaría una intensificación de la competencia, y no la creación de nuevas posiciones dominantes. El Renault «Espace» ha estado en cabeza del segmento de los VP desde su introducción, a mediados de los años ochenta. Debido a su alta calidad y a su reputación, siempre ha dominado el segmento, con una clara ventaja sobre sus competidores más directos. Reforzando su cooperación con Renault, Matra creará y comercializará una versión del «Espace» en 1995 y, por consiguiente, no dejará de ser un importante competidor en el segmento de los VP. Ford y VW, juntos con otros fabricantes (productores nuevos y fabricantes japoneses), asegurarán un grado efectivo de competencia en el segmento del mercado de los VP.

(40) Por las razones mencionadas anteriormente (véase, en particular, los considerandos 23 y siguientes), las observaciones enviadas a la Comisión por Matra, que también presentó sus argumentos en la audiencia de 15 de junio de 1992, en respuesta a la Comunicación de la Comisión de 13 de julio de 1991, no dan lugar a otro juicio sobre el acuerdo notificado, distinto del anteriormente expuesto.

D. Artículos 6 y 8 del Reglamento nº 17

(41) Con arreglo al apartado 1 del artículo 8 del Reglamento nº 17, toda Decisión de aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado debe adoptarse por un período de tiempo limitado, pudiendo fijarse en ella condiciones y obligaciones. El apartado 1 del artículo 6 del mismo Reglamento obliga a la Comisión a precisar la fecha a partir de la cual surtirá efectos la Decisión. De acuerdo con dicho artículo, en este caso, la Decisión puede surtir efecto a partir de la fecha de su notificación, esto es, a partir del 4 de febrero de 1991. Teniendo en cuenta todas las circunstancias pertinentes de este caso y, en particular, para hacer que las grandes inversiones de las partes afectadas puedan ser rentables, la Decisión tiene que aplicarse por un período de diez años tras el comienzo de la producción, que corresponde aproximadamente al ciclo vital de un VP. Dicha Decisión ha de estar sujeta a determinadas condiciones y obligaciones, que la Comisión estima necesarias para cumplir con el

cometido que le asigna el apartado 3 del artículo 8 del Reglamento nº 17, así como para garantizar que se cumplen los requisitos necesarios para la adopción de una Decisión con arreglo al apartado 3 del artículo 85. En este contexto, la Comisión tiene en cuenta que el sector de los automóviles no solamente se caracteriza por una densa red de relaciones entre proveedores en el ámbito de los componentes sino y, sobre todo, por crecientes cooperaciones horizontales, incluyendo la fabricación de vehículos en común. Además, un número de proveedores mantienen participaciones en empresas competidoras. Estas condiciones y obligaciones sirven para garantizar, entre otros aspectos, el mantenimiento de cierto grado de diferenciación en los productos, que permita a los socios competir activamente entre sí en la distribución (véase el considerando 38). En particular, la Comisión es de la opinión de que los motores, por su condición de elemento vital de los VP, deben ser diferentes. Debido a las circunstancias especiales del presente caso, se ha aceptado, con todo, que Ford adquiera un cierto porcentaje de motores VW durante un lapso reducido de tiempo. Los socios también podrán solicitar de forma independiente a la EP las cantidades que requieran. A fin de reducir los efectos potencialmente nocivos del proyecto conjunto sobre la competencia global entre los dos socios, la Comisión considera oportuno obligarles a adoptar algunas precauciones en el intercambio, entre sí y con la EP, de información delicada. En vista de la citada situación en el sector de los automóviles, los socios deberán asimismo informar a la Comisión acerca de sus futuras cooperaciones con otros fabricantes o proveedores de automóviles, así como sobre la utilización de licencias adquiridas en relación con el proyecto. Con objeto de evitar que se produzca una división del mercado y hacer que los suministros de los VP de otros Estados miembros sea más fácil para los usuarios europeos, los socios deberán —según sus compromisos con la Comisión— distribuir sus VP en todo el territorio de la Comunidad y solicitar una aprobación de tipo CE para estos vehículos. Finalmente, la Comisión, basándose en su propia experiencia, exige a los socios que prevean su separación efectiva para el supuesto de que la exención no sea prorrogada,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE, se declara inaplicable lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 al «acuerdo fundacional» entre Ford of Europe Inc. («Ford») y Volkswagen AG («VW»), notificado el 4 de febrero de 1991, así como a los acuerdos concluidos con posterioridad cuyo objeto sea la ejecución del mencionado acuerdo.

Artículo 2

La exención concedida en virtud del artículo 1 estará supeditada á las siguientes condiciones y obligaciones:

A. Condiciones

1) Las empresas matrices mantendrán como mínimo entre los VP producidos por la EP las diferencias de motor descritas en la notificación. Ford no podrá utilizar motores VW de gasolina y diésel en más del 25 % de los VP que lleven su denominación, durante cualquier período de tres años.

2) Las empresas matrices establecerán los procedimientos y mecanismos idóneos para asegurarse de que cualquier información importante desde el punto de vista de la competencia, confidencial y referente, por ejemplo, a sus necesidades cuantitatives anuales, a su estrategia y a sus programas de comercialización, a sus planes de distribución, a sus precios al por menor y al por mayor o a sus intenciones en materia de equipamiento de serie u opciones, no llegue a oídos de los empleados de la otra empresa matriz, y se difunda tan solo entre aquellos empleados de la empresa en participación que necesiten conocerlos para el buen funcionamiento de la misma. Los empleados que tengan que conocer este tipo de información deberán firmar un compromiso de confidencialidad por el que se obliguen an:

   a) no utilizar dicha información sobre la competencia para otros fines distintos de los relacionados con la EP; y

   b) no poner dicha información en conocimiento de los empleados de la otra empresa matriz.

3) Para no comcercializar sus VP en cualquier Estado miembro, las empresas matrices deberán contar con la aprobación previa de la Comisión.

4) Si se produjera la resolución del acuerdo de creación de la empresa en participación, cada empresa matriz otorgará o procurará la concesión de todas las licencias de tecnología (patentadas o no) necesarias para que la otra empresa matriz pueda seguir construyendo los VP por cuenta propia.

5) Las empresas matrices no podrán ampliar la gama de productos fabricados por la empresa en participación a otras categorías de vehículos que no sean los VP sin contar con la aprobación previa de la Comisión.

B. Obligaciones

1) Con carácter anual y tras el primer año de producción, la empresa en participación presentará un informe a la Comisión, en el que figure su volumen

global de producción de VP construidos, desglosado por modelo y tipo de motor. También con carácter anual y tras el primer año de producción, cada una de las empresas matrices presentará por separado a la Comisión un informe en el que se indiquen sus ventas globales de VP producidos por la empresa en participación, desglosadas por Estado miembro, así como una previsión de su cuota de mercado en cada Estado miembro y su volumen total de exportaciones de VP desde la Comunidad.

2) Cada empresa matriz estará obligada a:

a) informar a la Comisión antes de firmar cualquier acuerdo referente a

— toda adquisición de participaciones o acciones en cualquier nueva operación emprendida conjuntamente,

— toda inversión en una nueva gama de productos en una operación existente emprendida conjuntamente,

— todo futuro proyecto conjunto de investigación

en el sector del automóvil, con cualquier otra empresa que pudiera tener un efecto sensible sobre la competencia dentro del Espacio Económico Europeo;

b) presentar a la Comisión, con carácter anual, un informe sobre el cumplimiento de cada una de las condiciones de la presente Decisión.

Se entenderá por «empresas matrices» las compañías Ford Motor Company Inc., Estados Unidos y Volkswagen AG, Germania, así como el grupo de compañías propiedad o controladas por cada una de ellas.

Artículo 3

La exención surtirá efecto desde el día de la notificación del acuerdo hasta el 31 diciembre de 2004.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión serán las empresas siguientes:

— Ford of Europe, Incorporated
Eagle Way
Brentwood
GB-Essex CM13 3BW;

— Volkswagen AG
D-W-3810 Wolfsburg.

Hecho en Bruselas, el 23 de diciembre de 1992.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente