

Diario Oficial

de las Comunidades Europeas

ISSN 0257-7763

C 111

36º año

21 de abril de 1993

Edición
en lengua española

Comunicaciones e informaciones

<u>Número de información</u>	Sumario	Página
	I Comunicaciones	
	Comisión	
93/C 111/01	ECU.....	1
93/C 111/02	Orientaciones sobre la producción y las entregas de productos siderúrgicos para el segundo trimestre de 1993	2
93/C 111/03	Comunicación conforme al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo (Asunto IV/34.056 — Schott-Zwiesel-Glaswerke)	4
93/C 111/04	Comunicación de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo relativa a una solicitud de declaración negativa, en virtud del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, o de exención, conforme al apartado 3 del artículo 85 de dicho Tratado — Asunto nº IV/33.863 — Saint Gobain/Asahi	6
93/C 111/05	Recapitulación de las convocatorias de concurso publicadas en el <i>Suplemento al Diario Oficial de las Comunidades Europeas</i> , financiadas por la Comunidad Económica Europea a través del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) o del presupuesto comunitario (Semana del 13 al 17 de abril de 1993)	8
93/C 111/06	Aplicación conforme de la nomenclatura combinada (NC)	9
93/C 111/07	Notificación previa de la creación de una empresa en participación (Caso nº IV/34.677)	10

II Actos jurídicos preparatorios

.....

<u>Número de información</u>	Sumario (<i>continuación</i>)	Página
	III <i>Informaciones</i>	
	Comisión	
93/C 111/08	Programa TIDE — Convocatoria de Propuestas para el año 1993 — TIDE (Iniciativa Tecnológica para los ancianos y personas con discapacidades)	11

I

(Comunicaciones)

COMISIÓN

ECU ⁽¹⁾

20 de abril de 1993

(93/C 111/01)

Importe en moneda nacional por una unidad:

Franco belga y franco luxemburgués	40,1113	Dólar USA	1,22608
Corona danesa	7,47236	Dólar canadiense	1,53959
Marco alemán	1,94886	Yen japonés	135,605
Dracma griega	265,864	Franco suizo	1,78297
Peseta española	140,901	Corona noruega	8,25828
Franco francés	6,58529	Corona sueca	9,01845
Libra irlandesa	0,799168	Marco finlandés	6,69441
Lira italiana	1867,86	Chelín austriaco	13,7137
Florín holandés	2,18966	Corona islandesa	77,1329
Escudo portugués	180,161	Dólar australiano	1,70645
Libra esterlina	0,790664	Dólar neozelandés	2,26633

La Comisión dispone de un télex con contestador automático que proporciona, por medio de una simple llamada de télex, los tipos de conversión de las principales monedas. Este servicio funciona todos los días de bolsa desde las 15.30 hasta las 13.00 del día siguiente.

El usuario debe proceder del siguiente modo:

- marcar el número de télex 23789 de Bruselas,
- indicar su número de télex,
- componer el código «cccc» que pone en funcionamiento el sistema de respuesta automática que imprime en el télex los tipos de conversión del ecu,
- no interrumpir la transmisión; el fin de la comunicación se indica mediante el código «ffff».

Observación: La Comisión dispone también de un télex con contestador automático (nº 21791) que proporciona diariamente los datos para el cálculo de los montantes compensatorios monetarios en el marco de aplicación de la política agraria común.

⁽¹⁾ Reglamento (CEE) nº 3180/78 del Consejo, de 18 de diciembre de 1978 (DO nº L 379 de 30. 12. 1978, p. 1), modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 1971/89 (DO nº L 189 de 4. 7. 1989, p. 1).

Decisión 80/1184/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1980 (Convenio de Lomé) (DO nº L 349 de 23. 12. 1980, p. 34).

Decisión nº 3334/80/CECA de la Comisión, de 19 de diciembre de 1980 (DO nº L 349 de 23. 12. 1980, p. 27).

Reglamento financiero, de 16 de diciembre de 1980, aplicable al presupuesto general de las Comunidades Europeas (DO nº L 345 de 20. 12. 1980, p. 23).

Reglamento (CEE) nº 3308/80 del Consejo, de 16 de diciembre de 1980 (DO nº L 345 de 20. 12. 1980, p. 1).

Decisión del Consejo de Gobernadores del Banco Europeo de Inversiones, de 13 de mayo de 1981 (DO nº L 311 de 30. 10. 1981, p. 1).

Orientaciones sobre la producción y las entregas de productos siderúrgicos para el segundo trimestre de 1993

(93/C 111/02)

Como ya anunció en su Comunicación de 24 de marzo de 1993 ⁽¹⁾ en el marco de las medidas de acompañamiento aprobadas por el Consejo el 25 de febrero de 1993 y tras haber realizado las consultas necesarias, la Comisión ha establecido para el segundo trimestre de 1993 previsiones globales sobre la producción y las entregas de productos siderúrgicos en la Comunidad. Dichas previsiones se refieren a las categorías de productos que se enumeran y definen en anexo.

En líneas generales, se ha observado que la demanda de acero sigue disminuyendo, debido a la reducción de la actividad económica y a la incertidumbre económica a corto plazo. Ningún sector consumidor escapa al pesimismo general y, actualmente, algunos de esos sectores consumidores tienen que hacer frente a graves problemas. Por otra parte, el continuo recurso a las reservas es un factor adicional que acentúa la reducción de la demanda, de manera notable en el caso de determinados productos. Por el momento, el único impulso procede de la demanda especialmente intensa de Extremo Oriente y, más concretamente, de China, impulso que, sin embargo, es insuficiente para invertir la tendencia negativa observada en los productos de la categoría Ib (chapas en frío), dada la falta de salidas al mercado de los países de Europa central y oriental (en especial, la antigua Unión Soviética) y las dificultades que presentan otros mercados tradicionales, como el de Estados Unidos.

En la actualidad, los principales sectores consumidores de productos planos, a saber, los de los tubos de acero, los astilleros navales, la construcción en general y el automóvil están experimentando una considerable disminución de su actividad. Los productos más afectados por dicha desaceleración son las bobinas en caliente (categoría Ia) y, en mayor medida, las chapas laminadas en frío (categoría Ib); en el caso de estas últimas se registra además un fenómeno doble, el de la contracción de la demanda y el de la prosecución de la sustitución de la chapa no recubierta por la chapa recubierta.

En cuanto a los productos largos, la situación de la demanda parece diferir mucho más entre los distintos Estados miembros. Por ejemplo, en el Reino Unido se ha detenido el retroceso, mientras que en España e Italia se ha agravado la situación del sector de la construcción, gran consumidor de su actividad. Esta situación se refleja especialmente en los redondos para hormigón (categoría V), cuya producción está destinada exclusivamente a este sector, a diferencia de lo que ocurre con el alambrón (categoría IV) y con los laminados comerciales (categoría VI), que hallan salidas en otros sectores. Únicamente las perspectivas de exportación, en notable aumento con respecto al período correspondiente de 1992, frenan la caída de la producción en estos productos.

Las orientaciones relativas a las distintas categorías de productos para el segundo trimestre de 1993 figuran en los cuadros que aparecen a continuación.

⁽¹⁾ DO nº C 83 de 24. 3. 1993.

Producción

(en miles de toneladas)

Categorías de productos ⁽¹⁾	Realizaciones Trimestre				Previsiones II/1993	
	I/1992	II/1992	III/1992	IV/1992	Toneladas	Variación respecto al II/1992 en %
Ia	6 015	5 782	4 848	4 823	5 145	— 11
Ib	3 740	3 472	3 197	2 847	2 775	— 20
Ic	3 217	3 180	2 935	2 786	2 885	— 9
II	1 531	1 503	1 415	1 403	1 430	— 5
III	1 676	1 739	1 377	1 500	1 635	— 6
IV	3 865	4 024	3 354	ND	4 025	0
V	3 281	3 622	3 002	ND	3 440	— 5
VI	2 714	2 746	2 153	ND	2 610	— 5

⁽¹⁾ Definición en la lista adjunta.

Entregas en la Comunidad*(en miles de toneladas)*

Categorías de productos ⁽¹⁾	Realizaciones Trimestre				Previsiones II/1993	
	I/1992	II/1992	III/1992	IV/1992	Toneladas	Variación respecto al II/1992 en %
Ia	5 076	4 945	4 116	3 879	4 080	— 17,5
Ib	2 869	2 789	2 224	2 312	2 230	— 20
Ic	2 910	2 784	2 345	2 518	2 505	— 10
II	1 243	1 180	947	980	1 035	— 12,5
III	1 327	1 280	1 163	1 223	1 090	— 15
IV	3 583	3 553	2 848	ND	3 285	— 7,5
V	2 934	3 106	2 736	ND	2 720	— 12,5
VI	2 541	2 434	1 913	ND	2 250	— 7,5

⁽¹⁾ Definición en la lista adjunta.**Lista de las categorías de productos a que se refieren las orientaciones con arreglo al artículo 46 del Tratado CECA ⁽¹⁾**

- Categoría Ia:** Bandas anchas y flejes en caliente, incluidos:
- las bandas anchas en caliente para su utilización directa y para la exportación,
 - los flejes y bandas para tubos laminados en caliente de menos de 600 mm,
 - las chapas de 3 mm o más de espesor obtenidas por cortado de bandas anchas.
- Categoría Ib:** Chapas en frío:
- Chapas laminadas en frío y chapas laminadas en caliente de menos de 3 mm de espesor, obtenidas por corte de bandas anchas, salvo los materiales destinados a ser recubiertos en la Comunidad.
- Categoría:** Productos recubiertos (salvo la hojalata):
- Chapas recubiertas de metal por temple en caliente o por electrólisis y chapas recubiertas de otras materias orgánicas o inorgánicas.
- Categoría II:** Chapas gruesas (ex-cuarto) y planos universales, salvo los productos destinados a la fabricación de tubos de más de 406,4 mm en la Comunidad.
- Categoría III:** Perfiles estructurales, excluidos los perfiles para entibado de minas (Zores), las tablestacas y el material de vía.
- Categoría IV:** Alambrón en rollos, incluidos los redondos para hormigón y los aceros comerciales en rollos, así como los productos destinados a la fabricación de mallazos en la Comunidad.
- Categoría V:** Redondos para hormigón (salvo los redondos para hormigón en rollos).
- Categoría VI:** Aceros comerciales (salvo los aceros comerciales en rollos).

⁽¹⁾ Las categorías IV, V y VI comprenden los aceros ordinarios y especiales. Las demás categorías incluyen únicamente los aceros ordinarios y algunos aceros ligeramente aleados para construcción.

**Comunicación conforme al apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo ⁽¹⁾
(Asunto IV/34.056 — Schott-Zwiesel-Glaswerke)**

(93/C 111/03)

1. La empresa Schott-Zwiesel-Glaswerke AG notificó a la Comisión el 23 de agosto de 1991 un conjunto de acuerdos de distribución de sus productos de vidrio de la marca Schott Cristal en la Comunidad Europea. Schott-Zwiesel solicita una declaración negativa o, en su caso, la exención de los acuerdos notificados.

2. La empresa Schott-Zwiesel pertenece al grupo alemán Schott Glaswerke (Maguncia), que al igual que el grupo Carl-Zeiss (Oberkochen) es propiedad exclusiva de la Carl-Zeiss-Stiftung (Heidenheim). La empresa matriz se dedica a la fabricación de vidrio e instrumentos ópticos. Schott-Zwiesel fabrica objetos de vidrio de consumo; su gama de productos comprende desde vasos para uso doméstico o en la hostelería hasta artículos artesanales de vidrio para decoración y regalo.

3. El sistema de distribución notificado se basa en dos contratos-tipo, uno para mayoristas y otro para minoristas del sector, de distribución de los objetos de vidrio comercializados con la marca Schott Cristal. La duración de los contratos se prorroga cada vez por un año, salvo que se pida su resolución mediante preaviso de seis meses.

En dichos contratos no se incluyen los productos destinados al sector de la hostelería y a actividades publicitarias ni la distribución de productos semielaborados o vidrio en bruto para su afino. Los mayoristas del sector de la hostelería/gastronomía, los minoristas con un departamento de hostelería/gastronomía, las empresas de publicidad y las de afino de vidrio se comprometen mediante acuerdo a garantizar que los productos suministrados a estos sectores comerciales no se venderán a consumidores finales.

4. Características comunes de los acuerdos notificados

A instancia de la Comisión, se modificaron algunos puntos de los contratos-tipo, que tienen en esencia el siguiente contenido:

a) *Obligación de distribución con la posibilidad de suministro recíproco entre vendedores*

En virtud del contrato, Schott-Zwiesel se compromete a distribuir los productos Schott Cristal para su venta a los consumidores finales únicamente a través de minoristas del sector y, en el segmento mayorista, a suministrar únicamente a los mayoristas vinculados por la obligación de distribución. Los mayoristas del sector se comprometen a adquirir los productos exclusivamente de Schott-Zwiesel o de otros mayoristas autorizados, y a suministrarlos exclusivamente a minoristas del sector que hayan celebrado un contrato de distribución. Los minoristas sólo pueden adquirir los productos de Schott-Zwiesel o de mayoristas o minoristas autorizados integrados en el sistema de distribución, y únicamente pueden suministrarlos a consu-

midores finales o minoristas autorizados. Existe la posibilidad de realizar suministros cruzados dentro de dicha red de distribución.

b) *Ausencia de precios o cantidades vinculantes*

En los contratos notificados no se establece la obligación de aplicar unos precios determinados; los vendedores de productos Schott Cristal pueden fijar libremente sus precios. Ni los mayoristas ni los minoristas -salvo en el caso de la colección «exclusiva»- están obligados a adquirir determinadas cantidades de dichos productos.

c) *Ausencia de prohibición de competir*

Los mayoristas y minoristas autorizados pueden adquirir de otros fabricantes y distribuir productos análogos a los que constituyen el objeto del contrato.

5. Contrato-tipo con mayoristas

a) *Criterios de selección*

En el acuerdo con los mayoristas del sector, se establece que únicamente podrán participar en el sistema de distribución los mayoristas que cumplan los siguientes requisitos:

- Debe tratarse de empresas especializadas en el suministro a comercios minoristas del sector, que dispongan de la estructura necesaria o estén dispuestas a crearla y en condiciones de hacerlo.
- El mayorista debe contar con un grupo de representantes especializados en el comercio minorista y con experiencia en este ámbito. Ha de estar en condiciones de impartir la formación necesaria a vendedores de las empresas minoristas y de cooperar en la decoración de escaparates y en las medidas de fomento de ventas proyectadas por Schott-Zwiesel o habituales en el comercio minorista.
- El mayorista ha de disponer de una capacidad de almacenamiento suficiente para suministrar a corto plazo pedidos pequeños de todo tipo de productos de la gama. Por lo demás, debe contar con un sistema moderno de suministro de pedidos que le permita confirmar y servir a corto plazo numerosos pedidos pequeños o complementarios.

b) *Otras obligaciones*

En el acuerdo con los mayoristas del sector se prevén también las siguientes obligaciones de los mayoristas:

- presentar con regularidad sus productos a los minoristas autorizados para captar sus pedidos, e intentar integrar a otros minoristas idóneos en la red de distribución,
- servir los pedidos recibidos -salvo en caso de fuerza mayor-, a ser posible en el plazo de una semana desde su confirmación,

⁽¹⁾ DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

- mantener el nivel de existencias necesario para conservar su capacidad de suministro, que ha de equivaler como mínimo a las existencias de un mes y cuya composición debe establecerse en coordinación con Schott-Zwiesel,
- presentar en sus locales de exposición una colección completa y bien dispuesta de los productos Schott Cristal y utilizar los medios publicitarios apropiados y actualizarlos, así como participar, a petición de Schott-Zwiesel, en las ferias y exposiciones de su ámbito de actuación en calidad de «mayorista autorizado de Schott Cristal»,
- seguir las directrices que dicte Schott-Zwiesel sobre estrategia de distribución y marcas y, en particular, sobre introducción de novedades, ofertas y campañas de fomento de las ventas, participación de sus colaboradores en actividades de formación y protección de la marca Schott Cristal.

c) *Derechos de distribución en exclusiva*

En el acuerdo con los mayoristas se establece que a partir del 31 de diciembre de 1996 se crearán gradualmente las denominadas zonas de actividad, en las que Schott-Zwiesel concederá a los mayoristas autorizados un derecho de distribución en exclusiva. Para ello, el mayorista se compromete a limitar sus actividades de captación de pedidos a la zona acordada y a no intentar activamente obtener pedidos fuera de la misma. No obstante, puede servir sin necesidad de consultarlo los pedidos que reciba, sin su intervención, de comerciantes autorizados de Schott Cristal en otras zonas. Mientras no se haya acordado la distribución exclusiva de los productos de Schott Cristal en una zona de actividad, el mayorista se compromete a no atraer clientes ni desarrollar actividades de captación de pedidos en las zonas en las que, actualmente o en el futuro, se haya concedido ya un derecho de distribución en exclusiva a otros comerciantes de Schott Cristal.

6. Contrato-tipo con minoristas

a) *Criterios de selección*

En el acuerdo con los minoristas se establecen los siguientes requisitos para la integración de los minoristas en la red de distribución; Schott-Zwiesel se declara dispuesta a celebrar un contrato de distribución con todo minorista que cumpla dichos requisitos:

- Debe tratarse de una empresa minorista cuya gama de productos consista sustancialmente en artículos de mesa, de adorno y otros similares, que se pongan en venta de forma fácilmente reconocible a los consumidores finales. La misma norma se aplica en el caso de departamentos especializados de comercios minoristas de mayores dimensiones.
- La oferta de la empresa minorista ha de ser adecuada, por su variedad y amplitud, a las circunstan-

cias del lugar, y debe incluir, junto con los productos Schott Cristal, objetos de otras marcas de calidad y distinción como mínimo semejantes. Los productos Schott Cristal deben exponerse con la disposición que corresponde a su calidad en el interior de las tiendas y en los escaparates, de forma que se diferencien a simple vista del resto de la gama, poniéndose de relieve la identidad de la marca Schott Cristal.

- Ha de mantenerse un nivel de existencias suficiente, que en condiciones normales permita satisfacer inmediatamente los deseos de los clientes.
- Las funciones de asesoría al cliente y venta han de ser desempeñadas por un número suficiente de empleados con la formación necesaria, a los que se permitirá asistir a los cursos de formación para la venta de Schott-Zwiesel.
- Ha de garantizarse que, en el momento de entrega de la mercancías, ambas partes comprueben su perfecto estado, y deben prestarse los servicios habituales en el sector (cambio de la mercancía, asesoría en caso de compras complementarias, etc.).
- Los minoristas que venden la colección «exclusiva» deben exponerla en un marco permanente adecuado. Los pedidos relativos a esta colección pueden transmitirse directamente a Schott-Zwiesel, siempre que su valor alcance un nivel mínimo que justifique, desde el punto de vista económico, los costes derivados del transporte.

b) *Otras obligaciones del minorista*

Por lo demás, en el contrato-tipo se contemplan las siguientes obligaciones del minorista:

- no ofrecer o hacer publicidad de los productos Schott Cristal con marcas distintas,
- exhibir como mínimo una vez al año, durante un período de especial demanda, una decoración especial de escaparate o de superficie con productos de la marca Schott Cristal, y participar en las campañas de fomento de las ventas de productos Schott Cristal organizadas por Schott-Zwiesel,
- llevar a cabo una publicidad adecuada de Schott Cristal.

7. La Comisión tiene la intención de adoptar una decisión positiva sobre los acuerdos notificados. Antes de hacerlo, invita a los terceros interesados a que presenten sus observaciones, con la referencia IV/34.056, en el plazo de un mes a partir de la fecha de la presente publicación, en la siguiente dirección:

Comisión de las Comunidades Europeas
Dirección General de Competencia, Dirección C
Rue de la Loi 200
B-1049 Bruselas.

**Comunicación de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo ⁽¹⁾ relativa a una solicitud de declaración negativa, en virtud del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, o de exención, conforme al apartado 3 del artículo 85 de dicho Tratado —
Asunto nº IV/33.863 — Saint Gobain/Asahi**

(93/C 111/04)

A. INTRODUCCIÓN

(1) El 3 de enero de 1991, Saint Gobain Vitrage International, de Francia («Saint Gobain») y Asahi Glass Company Limited, de Japón (Asahi) notificaron a la Comisión, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento nº 17, la celebración de diversos acuerdos por los que habían creado una empresa en participación.

(2) Las partes han solicitado una declaración o, en su caso, una exención en virtud del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE.

B. LAS PARTES

(3) Saint Gobain forma parte del grupo Saint Gobain, grupo diversificado de empresas establecido en Francia y organizado en siete divisiones, entre las que se incluyen las de vidrio plano, cerámica industrial, aislamiento y materiales de construcción. En 1990, el volumen de negocios del grupo Saint Gobain fue de 69 000 millones de francos franceses, de los que un total de 12 724 millones correspondían a la división de vidrio plano.

(4) Asahi forma parte del Grupo Asahi Glass, empresa establecida en Japón que cuenta con más de 29 filiales en el extranjero, entre las que se incluyen Glaverbel, Maasglas y Splintex, implantadas en Europa. Asahi es un importante proveedor internacional de productos derivados del vidrio y de productos químicos y cerámicos. En 1990, su volumen de negocios a escala mundial fue de 8 177 millones de dólares estadounidenses. En 1989, las ventas de vidrio y productos derivados ascendieron a alrededor de 3 298 millones de dólares estadounidenses.

C. EL PRODUCTO

(5) Los acuerdos están encaminados al fomento de la actividad de investigación y desarrollo en un campo relativamente nuevo, el de la tecnología y productos de dos láminas. Un producto de dos láminas es un compuesto de vidrio y plástico, obtenido mediante el revestimiento de una pieza de vidrio mineral con una o varias láminas de plástico, de las que una al menos es de poliuretano. El principal objetivo de la actividad de investigación y desarrollo es encontrar el revestimiento más apropiado. Las principales aplicaciones del producto se encuentran en la industria automovilística, y, en menor medida, en la arquitectura.

(6) En un principio, las partes destinarán su producto de doble lámina a la industria automovilística, fundamentalmente, para su utilización como vidrio de seguridad en los parabrisas y, probablemente, también en los cristales laterales y traseros. Por consiguiente, los clientes potenciales para el nuevo producto son los fabricantes de automóviles.

Actualmente, el vidrio de seguridad más comunmente utilizado en la fabricación de automóviles es un vidrio templado o laminado, utilizándose generalmente el vidrio templado para los parabrisas y el laminado para los cristales laterales y traseros. Los principales criterios en que se basan los fabricantes de automóviles para optar por la fabricación de un vidrio de seguridad determinado son (no necesariamente por orden de prioridad): flexibilidad de diseño, peso, coste y seguridad. Se considera que las ventajas de utilizar un producto de doble lámina basado en el uretano para la fabricación de parabrisas, en lugar de un vidrio laminado convencional, son las siguientes:

- mayor nivel de seguridad (mayor resistencia al impacto);
- superficie de mejor calidad (mayor resistencia a las manchas y al rayado);
- menor distorsión óptica;
- menor peso (un parabrisas de doble lámina podría suponer una reducción de 2,5 kg por metro cuadrado);
- flexibilidad de diseño.

D. EL MERCADO

(7) En 1990, se fabricaron en Europa 13 millones de automóviles. Teniendo en cuenta que cada automóvil incluye, por término medio, cuatro metros cuadrados de cristales de seguridad, la demanda potencial es de aproximadamente 52 millones de metros cuadrados, la cual, considerando un coste medio en cristal de seguridad de 80 dólares estadounidenses por automóvil, representa un valor total de alrededor de 1 040 millones de dólares.

La evolución del mercado de vidrio de seguridad está relacionada directamente con la evolución de la fabricación de automóviles y de la superficie de cristales de seguridad que requiere la fabricación de un automóvil (que puede variar con el tiempo, en función de su diseño).

(8) A escala mundial, los principales fabricantes de vidrio son Asahi Glass, Saint Gobain, Pilkington, Ford Glass, Società Italiana Vetro (SIV), PPG y Nippon Sheet Glass. Los principales fabricantes europeos son PPG, Saint Gobain, SIV, Pilkington y Glaverbel.

Los clientes del mercado de vidrio de seguridad son los fabricantes de automóviles, autobuses y camiones, así como los fabricantes de vehículos ferroviarios.

(9) No resulta fácil predecir el desarrollo del mercado, ni si los cristales de dos láminas sustituirán a los cristales de seguridad convencionales. En el futuro próximo, en un principio se ofrecerán probablemente junto con los cristales tradicionales y a continuación como única opción para los nuevos modelos de automóviles. El producto final podría comercializarse en toda la Comunidad y a escala mundial.

⁽¹⁾ DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

E. LOS ACUERDOS

(10) Saint Gobain y Asahi han acordado cooperar para el desarrollo de tecnología y productos de doble lámina con fines comerciales y para el fomento de la producción, comercialización y distribución de dichos productos. Con este fin, ambas partes han acordado compartir los resultados pasados y futuros de sus actividades de investigación y desarrollo en materia de tecnología de doble lámina, así como establecer una empresa en participación. Las partes han concedido a ésta una licencia exclusiva para la utilización de su tecnología de doble lámina. La empresa en participación será la propietaria de la tecnología de este tipo adquirida o desarrollada conjuntamente por Asahi y Saint Gobain en el marco del programa de investigación y desarrollo, o será el licenciario exclusivo de la misma, y concederá a escala mundial las licencias para su utilización, tanto a Asahi y Saint Gobain como a terceros interesados.

a) *Acuerdo de creación de la empresa en participación*

(11) El acuerdo dio lugar a la constitución de una empresa en participación sujeta a la legislación neerlandesa y poseída y gestionada conjuntamente por SG y AG, estableciendo los objetivos de la misma, a saber:

- fomentar la colaboración entre Saint Gobain y Asahi para el desarrollo de productos y tecnología de doble lámina;
- recibir licencias exclusivas de Saint Gobain y Asahi relativas a toda la tecnología de doble lámina poseída o utilizada por ambas y ser la propietaria de todos los derechos de las partes en el ámbito de esta tecnología, obtenidos como resultado de sus actividades o adquiridos a terceros;
- ser el licenciante exclusivo a escala mundial de tecnología de doble lámina para todas las empresas interesadas, incluidas Saint Gobain y Asahi.

La empresa en participación no realizará por sí misma actividades de investigación o desarrollo, sino que constituirá el vehículo a través del que ambas partes coordinarán sus actividades en este ámbito, ni tampoco fabricará o venderá productos de doble lámina. La actividad conjunta de investigación y desarrollo supone la construcción y gestión de plantas experimentales con el fin de continuar el desarrollo de la tecnología de fabricación de revestimientos de doble lámina.

(12) El acuerdo establece que nada se opondrá a que Saint Gobain y Asahi entren en mutua competencia en relación con la fabricación, comercialización o venta de productos de doble lámina, aunque prohíbe a las partes la construcción de una planta para la fabricación de revestimiento de doble lámina con anterioridad a la construcción de la primera y segunda plantas experimentales.

b) *Acuerdos complementarios*(13) **Acuerdo de concesión de licencia y asistencia técnica**

En virtud del acuerdo, Saint Gobain y Asahi (licenciantes) conceden a la empresa en participación (licenciataria) un derecho exclusivo y no transferible de utilizar y subconceder sus respectivos conocimientos técnicos y patentes («la tecnología objeto de licencia») para todas las aplicaciones relacionadas con el diseño, la fabricación o la utilización de productos de doble lámina. No obstante, los licenciantes conservan el derecho de utilizar la tecnología objeto de licencia para todas las demás aplicaciones.

(14) **Acuerdos de concesión de licencia**

Los acuerdos de concesión de licencia se celebran entre la empresa en participación (licenciante), por una parte, y Saint Gobain y Asahi o un tercero (licenciarios), por otra. El licenciante concede a un licenciario un derecho no exclusivo y no transferible de diseñar, fabricar, utilizar y vender productos de doble lámina y de emplear la tecnología objeto de licencia. El licenciario no puede utilizar esta tecnología para aplicaciones no relacionadas con los productos de doble lámina.

F. FASES DE LA COOPERACIÓN

(15) La cooperación se desarrollará en dos fases, a saber: i) investigación y desarrollo en común, e ii) explotación industrial conjunta de los resultados de la investigación y desarrollo en común.

La primera fase consiste en un programa conjunto de investigación y desarrollo y en la construcción, por medio de la empresa en participación, de dos plantas piloto en las que se producirá revestimiento de doble lámina. La primera de ellas se destinará a fines de investigación y desarrollo y de precomercialización y se establecerá en el Japón. La segunda se construirá cuando se pueda prever la existencia de un mercado de magnitud sustancial y, con toda probabilidad, se localizará en Europa.

La localización definitiva se decidirá en función de la evolución del mercado. La segunda fase comenzará a partir del inicio de la fabricación de productos de doble lámina con fines comerciales dentro del mercado común, que normalmente deberá tener lugar a partir del momento en que la segunda planta de la empresa en participación entre en la fase operativa.

(16) En un principio, el acuerdo establecía un período de cooperación de 30 años. Si bien la Comisión puede aceptar la creación de empresas en participación para fines de investigación y desarrollo que no cumplan las condiciones establecidas en el Reglamento (CEE) nº 418/85, en caso de que sus ventajas económicas globales compensen los inconvenientes que plantean desde el punto de vista de la competencia, no está dispuesta a permitir un período de cooperación tan largo entre empresas con una posición tan favorable en el mercado.

(17) A raíz de las negociaciones mantenidas con la Comisión, las partes han modificado su acuerdo, de modo que la segunda fase finalice tras un período de cinco años a partir de la fecha en que comience a ser operativa la segunda planta de la empresa en participación, y, a más tardar, en diciembre de 2005. La empresa en participación se disolverá al término de la segunda fase. Tras su disolución, cada una de las partes tomará las medidas necesarias para permitir a la otra continuar utilizando la tecnología de doble lámina desarrollada en común, y podrá seguir libremente su propia política de concesión de licencias para la utilización de esta tecnología.

G. CARÁCTER INDISPENSABLE DEL ACUERDO

(18) Las partes sostienen que el acuerdo no limita la competencia. En particular, afirman que ninguna de ellas habría podido asumir individualmente el compromiso financiero necesario para el desarrollo de un producto tan innovador que requiere una tecnología tan avanzada, habida cuenta de los riesgos inherentes, y consideran prohibitivo el coste de realización de dicho proyecto de investigación y desarrollo para cualquiera de ellas. Aunque las partes colaboran en la investigación y desarrollo y en la fabricación inicial de revestimiento de doble lámina, su-

brayan que seguirán compitiendo activamente en relación con el producto final (cristal de seguridad de doble lámina), que será fabricado, comercializado y vendido libremente y en condiciones de competencia por cada una de ellas.

Además, estas mantienen que, aunque el apartado 1 del artículo 85 sea aplicable a los acuerdos notificados, los mismos deberían ser objeto de exención de conformidad con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE.

H. CONCLUSIÓN

(19) Vistas las condiciones del acuerdo expuestas anteriormente y, en particular, las modificaciones introducidas por la partes, la Comisión propone considerarlo favorablemente y archivar el procedimiento mediante una carta administrativa de la Dirección General de Competencia de la Comisión. La Comisión invita a los terceros interesados a enviar sus observaciones, en el plazo de un mes a partir de la fecha de publicación de la presente comunicación, a la siguiente dirección, con la referencia «IV/33.863 — Saint Gobain/Asahi»:

Comisión de las Comunidades Europeas
Dirección General de Competencia, IV/C/1
Rue de la Loi 200
B-1049 Bruselas.

Recapitulación de las convocatorias de concurso publicadas en el *Suplemento al Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, financiadas por la Comunidad Económica Europea a través del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) o del presupuesto comunitario

(Semana del 13 al 17 de abril de 1993)

(93/C 111/05)

Número de convocatoria de concurso	Número y fecha del Diario Oficial Suplemento «S»	País	Objeto	Fecha límite para el envío de la oferta
3644	S 72 de 14. 4. 1993	Bangladesh	BD-Dhaka: Preservativos	30. 4. 1993
3655	S 73 de 15. 4. 1993	Vietnam	VN-Hanoi: Ordenadores y laboratorios de lenguas	18. 5. 1993
3646	S 74 de 16. 4. 1993	Bélgica	B-Bruselas: Lucha contra el SIDA en los países en vías de desarrollo	19. 5. 1993

APLICACIÓN CONFORME DE LA NOMENCLATURA COMBINADA (NC)

(93/C 111/06)

Publicación de un acuerdo del Comité de la nomenclatura en aplicación del apartado 1 del artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 2658/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3800/92 ⁽²⁾

Acuerdo del Comité de la nomenclatura, de 9 de marzo de 1993, relativo a las menciones que han de ser impresas en el original y en las cinco copias del ejemplar de control T 5

Con el fin de facilitar el proceder de los usuarios del ejemplar de control T 5 previsto por el artículo 9 del Reglamento (CEE) nº 4142/87 como consecuencia de la adopción del Reglamento (CEE) nº 3803/92 ⁽³⁾, el Comité de la nomenclatura, sector destinos especiales, conviene que las menciones que figuran a continuación se inscriban en la casilla que se encuentra debajo de la casilla nº 15, tanto en el original como en las cinco copias del ejemplar de control T 5.

- | | |
|-------------------|---|
| En el original: | «Para enviar al cesionario-destinatario para que éste la adjunte a su contabilidad» |
| En la copia nº 1: | «Para adjuntar a la contabilidad del cedente-expedidor» |
| En la copia nº 2: | «Para enviar a la aduana del Estado miembro de partida, que habrá de conservarla» |
| En la copia nº 3: | «Para enviar a la aduana del Estado miembro de partida, para que éste la remita a la aduana competente del Estado miembro de destino» |
| En la copia nº 4: | «Para enviar al cesionario-destinatario, para que éste la remita a la aduana competente del Estado» |
| En la copia nº 5: | «Para enviar al cesionario-destinatario, para que éste la envíe a su vez al cedente-expedidor» |

⁽¹⁾ DO nº L 256 de 7. 9. 1987, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 384 de 30. 12. 1992, p. 8.

⁽³⁾ DO nº L 384 de 30. 12. 1992, p. 15.

Notificación previa de la creación de una empresa en participación (Caso nº IV/34.677)

(93/C 111/07)

1. Con fecha 31 de marzo de 1993 y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento nº 17 del Consejo ⁽¹⁾, la Comisión recibió notificación de un proyecto de creación de una empresa en participación formada por Unilever NV (Unilever) y Unilever PLC (Unilever) por una parte y BSN SA (BSN) por otra. La nueva empresa desarrollará y comercializará productos compuestos por helado y yogur.

2. Tras haber realizado un examen preliminar, la Comisión considera que la empresa en participación notificada podría entrar en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 17.

3. La Comisión insta a terceros interesados a que le presenten sus observaciones eventuales con respecto a la propuesta de creación de esta empresa en participación.

Las observaciones deberán obrar en poder de la Comisión en un plazo máximo de diez días a contar desde el día siguiente a la fecha de esta publicación. Las observaciones pueden ser enviadas a la Comisión por telefax [(32)(2) 296 42 73] o por correo, referencia nº IV/34.677 a la dirección siguiente:

Comisión de las Comunidades Europeas
Dirección General de Competencia (DG IV)
Dirección C
Despacho 2/82
Avenue de Cortenberg 150
B-1049 Bruselas.

⁽¹⁾ DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

III

(Informaciones)

COMISIÓN

Programa TIDE

Convocatoria de Propuestas para el año 1993 — TIDE (Iniciativa Tecnológica para los ancianos y personas con discapacidades)

(93/C 111/08)

1. Convocatoria de propuestas

Se convoca a la presentación de propuestas:

- para trabajos de colaboración relativos a la aplicación de tecnologías de la información y comunicaciones en los siguientes campos de la Tecnología de la Rehabilitación:
- acceso a las tecnologías de la información y las comunicaciones y ayuda a la comunicación interpersonal,
- tecnologías de control,
- restauración/mejora de las funciones,
- tecnologías de sistemas integrados,
- que traten los proyectos y temas descritos en el Plan de Trabajo TIDE 1993-1994 para los sectores enumerados anteriormente,
- que se ajusten a las normas estipuladas en el paquete informativo publicado en abril de 1993,
- que muestren claramente toda relación con trabajos antes realizados en programas nacionales o internacionales y los mecanismos propuestos de colaboración en caso de que existan o se prevea la realización de actividades afines.

Por lo general, los trabajos tecnológicos se realizarán en forma de proyectos de costes compartidos de desarrollo tecnológico e investigación, de conformidad con las modalidades de aplicación establecidas en el paquete informativo. Por otra parte, se llevarán a cabo actividades de apoyo en forma de medidas de acompañamiento y acciones concertadas, tal como se describe en el paquete informativo.

La concesión de contratos por efecto de esta convocatoria de propuestas estará sujeta a la decisión del Consejo sobre TIDE.

2. Contenido y forma de las propuestas

El contenido y la forma que se requiere para las propuestas es el descrito en el paquete informativo de abril de 1993.

Dado que se espera un alto grado de competitividad entre los consorcios, se aconseja a los proponentes que se abstengan de presentar propuestas que no están bien elaboradas y desarrolladas, o que no satisfagan todos los criterios especificados en el paquete informativo.

3. Fuentes de información

Al efectuar una propuesta, las personas u organizaciones interesadas deberán hacer referencia:

- al plan de Trabajo TIDE 1993-1994,
- al paquete informativo de abril de 1993, que contiene la información sobre los procedimientos de presentación de propuestas y el contrato que se establecerá con los proponentes aprobados que puede obtenerse, previa solicitud, de los servicios de la Comisión,
- al Día de los Proponentes, que se celebrará en Bruselas a finales de mayo de 1993 (para todos aquellos que busquen socios o no estén familiarizados con los trabajos de la Comisión).

Las organizaciones deberán servirse de los documentos del paquete informativo de abril de 1993 y estudiarlos con atención para asegurarse de que sus propuestas cuentan con las máximas posibilidades de éxito.

Para aquellas empresas industriales que deseen participar en el Día de los Proponentes se concederá un número limitado de reembolsos de viaje, a discreción de la Comisión, a las empresas de menos de 100 empleados. Las empresas podrán solicitar el reembolso de los gastos de viaje a la Oficina TIDE mediante carta o telefax.

4. Fecha límite

El plazo de presentación de propuestas finaliza el 18. 8. 1993 (17.00), fecha en que deberán estar en poder de la Comisión.

La Comisión se reserva el derecho a no evaluar las propuestas recibidas con posterioridad a esa fecha.

5. Notificación de intenciones de presentación de una propuesta

Se ruega a todos aquellos que tengan intención de presentar una propuesta que presenten a la mayor brevedad una notificación de intenciones, tal como se indica en el paquete informativo, preferiblemente no mas tarde del 1. 7. 1993.

6. Dirección para el envío de propuestas y solicitar información

Todas las propuestas deberán remitirse a la siguiente dirección:

- Comisión de las Comunidades Europeas, Dirección General de Tecnologías e Industrias de la Informa-

ción y Telecomunicaciones, DG XIII/C/3, oficina TIDE, a la atención del Sr. E. Ballabio, avenue de Beaulieu 29, despacho 3/13, B-1160 Bruselas, tel. (32-2) 299 02 40, telefax (32-2) 299 02 48.

Las propuestas deberán presentarse siguiendo las indicaciones del paquete informativo.
