

Edición  
en lengua española

## Comunicaciones e informaciones

<u>Número de información</u>	Sumario	Página
	<b>I Comunicaciones</b>	
	<b>Comisión</b>	
97/C 372/01	ECU.....	1
97/C 372/02	Relación de los documentos transmitidos por la Comisión al Consejo durante el período del 24 al 28. 11. 1997 .....	2
97/C 372/03	Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (1) .....	5
97/C 372/04	Comunicación relativa a los acuerdos de menor importancia no contemplados en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (1) ...	13
97/C 372/05	Dictamen del Comité consultivo sobre operaciones de concentración entre empresas, emitido en su 45ª reunión, celebrada el 9 de abril de 1997, y referente a un anteproyecto de decisión relativa al asunto nº IV/M.856 — British Telecom/MCI	16
97/C 372/06	Dictamen del Comité consultivo de operaciones de concentración, emitido en la 47ª reunión, de 4 de julio de 1997, en relación con el anteproyecto de decisión sobre el asunto nº IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas .....	17
97/C 372/07	Dictamen del Comité consultivo de operaciones de concentración, emitido en la 47ª reunión, sesión complementaria de 16 de julio de 1997, en relación con el anteproyecto de decisión sobre el asunto nº IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas	18
97/C 372/08	Dictamen del Comité consultivo de operaciones de concentración, emitido en la 47ª reunión, segunda sesión complementaria de 25 de julio de 1997, en relación con el anteproyecto de decisión sobre el asunto nº IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas .....	18
97/C 372/09	Notificación previa de una operación de concentración (Caso nº IV/M.1042 — Eastman Kodak/Sun Chemical) (1) .....	19

<u>Número de información</u>	Sumario ( <i>continuación</i> )	Página
97/C 372/10	No oposición a una concentración notificada (Caso nº IV/M.967 — KLM/AIR UK) <sup>(1)</sup> .....	20
<hr/>		
<i>II Actos jurídicos preparatorios</i>		
<b>Comisión</b>		
97/C 372/11	Propuesta de Directiva del Consejo relativa a la lista de las zonas agrícolas desfavorecidas con arreglo al Reglamento (CE) nº 950/97 (Dinamarca) .....	21
<hr/>		
<i>III Informaciones</i>		
<b>Comisión</b>		
97/C 372/12	Convocatoria de presentación de candidaturas (DG XXII/37/97) en el marco del programa Leonardo da Vinci .....	23
97/C 372/13	Resultado de las licitaciones (ayuda alimentaria comunitaria) .....	39



<sup>(1)</sup> Texto pertinente a los fines del EEE

## I

(Comunicaciones)

## COMISIÓN

ECU <sup>(1)</sup>

8 de diciembre de 1997

(97/C 372/01)

Importe en moneda nacional por una unidad:

Franco belga y franco luxemburgués	40,7751	Marco finlandés	5,97315
Corona danesa	7,52728	Corona sueca	8,63508
Marco alemán	1,97667	Libra esterlina	0,668928
Dracma griega	309,907	Dólar estadounidense	1,10614
Peseta española	167,005	Dólar canadiense	1,57282
Franco francés	6,61538	Yen japonés	144,517
Libra irlandesa	0,760077	Franco suizo	1,60224
Lira italiana	1934,96	Corona noruega	7,98080
Florín neerlandés	2,22743	Corona islandesa	79,7859
Chelín austriaco	13,9075	Dólar australiano	1,65293
Escudo portugués	201,793	Dólar neozelandés	1,84942
		Rand sudafricano	5,38801

La Comisión dispone de un télex con contestador automático que proporciona, por medio de una simple llamada, 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».

*Nota:* La Comisión también dispone de fax (296 10 97 y 296 60 11), con contestador automático, que informa de los tipos de conversión diarios que corresponde aplicar en el ámbito de la política agrícola común.

<sup>(1)</sup> Reglamento (CEE) n° 3180/78 del Consejo (DO L 379 de 30. 12. 1978, p. 1), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) n° 1971/89 (DO L 189 de 4. 7. 1989, p. 1).  
 Decisión 80/1184/CEE del Consejo (Convenio de Lomé) (DO L 349 de 23. 12. 1980, p. 34).  
 Decisión n° 3334/80/CECA de la Comisión (DO 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 L 345 de 20. 12. 1980, p. 23).  
 Reglamento (CEE) n° 3308/80 del Consejo (DO 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 L 311 de 30. 10. 1981, p. 1).

**RELACIÓN DE LOS DOCUMENTOS TRANSMITIDOS POR LA COMISIÓN AL  
CONSEJO DURANTE EL PERÍODO DEL 24 AL 28. 11. 1997**

(97/C 372/02)

*Estos documentos pueden obtenerse en las oficinas de venta cuyas direcciones figuran en la página 4  
de cubierta*

Código	Número de catálogo	Título	Fecha de aprobación por la Comisión	Fecha de transmisión al Consejo	Número de páginas
COM(97) 571	CB-CO-97-590-ES-C	Informe de la Comisión I. Relativo a las medidas adoptadas en respuesta a las observaciones incluidas en las resoluciones del Parlamento Europeo adjuntas a las decisiones de aprobación de la gestión del presupuesto general, la CECA y el FED II. Relativo al seguimiento de los comentarios que acompañan a la recomendación del Consejo sobre la aprobación de la gestión III. Relativo a las respuestas de los Estados miembros a las observaciones formuladas por el Tribunal de Cuentas Europeo en su Informe anual Para el ejercicio 1995	21. 11. 1997	24. 11. 1997	150
COM(97) 604	CB-CO-97-616-ES-C	Propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 94/67/CE relativa a la incineración de residuos peligrosos (*) (*)	21. 11. 1997	24. 11. 1997	13
COM(97) 616	CB-CO-97-635-ES-C	Propuesta de Reglamento (CE) del Consejo por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de silicio metálico originario de la República Popular de China	24. 11. 1997	24. 11. 1997	22
COM(97) 618	CB-CO-97-645-ES-C	Informe de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre los resultados de la segunda fase de SLIM y el seguimiento de la aplicación de las recomendaciones de la primera fase	24. 11. 1997	24. 11. 1997	25
COM(97) 622	CB-CO-97-638-ES-C	Dictamen de la Comisión con arreglo a la letra d) del apartado 2 del artículo 189 B del Tratado CE, sobre las enmiendas del Parlamento Europeo a la Posición común del Consejo sobre la propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la protección jurídica de los dibujos y modelos por el que se modifica la propuesta de la Comisión (*)	21. 11. 1997	24. 11. 1997	12
COM(97) 621	CB-CO-97-637-ES-C	Propuesta modificada de Decisión del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se establece un programa de actuación comunitaria para reforzar el funcionamiento de los sistemas de fiscalidad indirecta del mercado interior (programa Fiscalis) (*)	24. 11. 1997	25. 11. 1997	8
COM(97) 635	CB-CO-97-651-ES-C	Propuesta modificada de Decisión del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Decisión 92/481/CEE, de 22 de septiembre de 1992, relativa a la adopción de un plan de acción para el intercambio entre las administraciones de los Estados miembros de funcionarios nacionales encargados de la puesta en marcha de la legislación comunitaria necesaria para la realización del mercado interior (programa Karolus) (*)	24. 11. 1997	25. 11. 1997	6

Código	Número de catálogo	Título	Fecha de aprobación por la Comisión	Fecha de transmisión al Consejo	Número de páginas
COM(97) 589	CB-CO-97-603-ES-C	Proyecto de vigésimo sexto Informe financiero sobre el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA), sección de Garantía (Ejercicio de 1996)	25. 11. 1997	26. 11. 1997	102
COM(97) 610	CB-CO-97-629-ES-C	Informe de la Comisión al Parlamento Europeo al Consejo al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones sobre la coordinación de las actividades en favor de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y la artesanía 1997 (*)	25. 11. 1997	26. 11. 1997	120
COM(97) 613	CB-CO-97-630-ES-C	Propuesta de la Decisión del Consejo por la que se autoriza al Reino Unido a prorrogar una medida de inaplicación de los artículos 6 y 17 de la sexta Directiva (77/388/CEE) del Consejo, de 17 de mayo de 1977, en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativa a los impuestos sobre el volumen de negocios	25. 11. 1997	26. 11. 1997	7
COM(97) 617	CB-CO-97-636-ES-C	Propuesta de Reglamento (CE) del Consejo relativo a la apertura y modo de gestión de contingentes arancelarios comunitarios para determinados productos de la pesca, originarios de Ceuta	25. 11. 1997	26. 11. 1997	7
COM(97) 619	CB-CO-97-652-ES-C	Propuesta de Reglamento (CE) del Consejo por el que se establece un mecanismo de intervención de la Comisión para la eliminación de determinados obstáculos a los intercambios (*) (*)	18. 11. 1997	26. 11. 1997	13
COM(97) 624	CB-CO-97-641-ES-C	Propuesta reexaminada de Directiva del Consejo relativa a la carga de la prueba en los casos de discriminación por razón de sexo (*)	25. 11. 1997	26. 11. 1997	7
COM(97) 558	CB-CO-97-587-ES-C	Propuesta de Decisión del Consejo relativa a la celebración del Protocolo para la adaptación de los aspectos comerciales del Acuerdo sobre Libre Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre las Comunidades Europeas, por una parte, y la República de Estonia, por otra, para tener en cuenta la adhesión de la República de Austria, la República de Finlandia y el Reino de Suecia a la Unión Europea, así como los resultados de las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay, incluida la mejora del actual régimen preferencial	26. 11. 1997	27. 11. 1997	29
COM(97) 612	CB-CO-97-633-ES-C	Propuesta de Decisión del Consejo relativa a la posición que debe adoptar la Comunidad en el seno del Consejo de Asociación establecido en virtud del Acuerdo europeo entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y Bulgaria, por otra, que entró en vigor el 1 de febrero de 1995, en relación con la exportación de determinados productos siderúrgicos de Bulgaria a la Comunidad Europea  Propuesta de Reglamento (CE) del Consejo relativo a la exportación de determinados productos siderúrgicos CEEA y CE de la República de Bulgaria a la Comunidad Europea para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1998 (prórroga del sistema de doble control establecido por la Decisión nº 3/95 del Consejo de Asociación, prorrogado por la Decisión nº 1/96)	26. 11. 1997	27. 11. 1997	32

Código	Número de catálogo	Título	Fecha de aprobación por la Comisión	Fecha de transmisión al Consejo	Número de páginas
COM(97) 614	CB-CO-97-634-ES-C	Propuesta modificada de Directiva del Consejo por la que se establece un marco comunitario de actuación en el ámbito de la política de aguas (COM(97) 49 final) (?) (?)	26. 11. 1997	27. 11. 1997	17
COM(97) 642	CB-CO-97-667-ES-C	Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones sobre el programa especial de apoyo para la paz y la reconciliación en Irlanda del Norte y en los condados fronterizos de Irlanda (1995-1999)	26. 11. 1997	27. 11. 1997	17
COM(97) 567	CB-CO-97-583-ES-C	Tercer Informe anual de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones: el espacio económico europeo mecanismo financiero	27. 11. 1997	27. 11. 1997	13
COM(97) 594	CB-CO-97-608-ES-C	Propuesta de Decisión del Consejo relativa a la posición que debe adoptar la Comunidad en el seno del Consejo de Asociación establecido en virtud del Acuerdo europeo entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y Rumania, por otra, que entró en vigor el 1 de febrero de 1995, en relación con la exportación de determinados productos siderúrgicos de Rumania a la Comunidad Europea  Propuesta de Reglamento (CE) del Consejo relativo a la exportación de determinados productos siderúrgicos CECA y CE de Rumania a la Comunidad Europea para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1998 (prórroga del sistema de doble control establecido por la Decisión nº 3/95 del Consejo de Asociación, prorrogado por la Decisión nº 2/96)	27. 11. 1997	27. 11. 1997	32
COM(97) 595	CB-CO-97-609-ES-C	Propuesta de Decisión del Consejo relativa a la posición que debe adoptar la Comunidad en el seno del Consejo de Asociación establecido en virtud del Acuerdo europeo entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y la República Eslovaca, por otra, que entró en vigor el 1 de febrero de 1995, en relación con la exportación de determinados productos siderúrgicos de la República Eslovaca a la Comunidad Europea  Propuesta de Reglamento (CE) del Consejo relativo a la exportación de determinados productos siderúrgicos CECA y CE de la República Eslovaca a la Comunidad Europea para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1997 (prórroga del sistema de doble control establecido por la Decisión nº 2/95 del Consejo de Asociación, prorrogado por la Decisión nº 1/96)	27. 11. 1997	27. 11. 1997	33
COM(97) 674	CB-CO-97-691-ES-C	Propuesta modificada de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 97/33/CE en lo que se refiere a la portabilidad de los números entre operadores y a la preselección del operador	28. 11. 1997	28. 11. 1997	5

(<sup>1</sup>) Este documento contiene una ficha de impacto sobre las empresas y, en particular, sobre las PYME.

(<sup>2</sup>) Este documento se publicará en el Diario Oficial.

(<sup>3</sup>) Texto pertinente a los fines del EEE.

NOTA: Los documentos COM están a la venta por suscripción completa o temática, así como por números sueltos (en este caso, el precio es proporcional al número de páginas).

## COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia

(97/C 372/03)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

### I. INTRODUCCIÓN

1. El objetivo de la presente Comunicación es orientar sobre la forma en que la Comisión aplica los conceptos de mercado de producto de referencia y mercado geográfico de referencia al aplicar la normativa comunitaria de competencia, en particular, los Reglamentos nº 17 y nº 4064/89 del Consejo, sus equivalentes en sectores tales como transportes, siderurgia y agricultura, y las disposiciones pertinentes del Acuerdo EEE<sup>(1)</sup>. En la presente Comunicación, las referencias a los artículos 85 y 86 del Tratado y al control de las operaciones de concentración deben asimismo entenderse hechas a las disposiciones equivalentes del Acuerdo EEE y del Tratado CECA.
2. La definición de mercado permite determinar y definir los límites de la competencia entre empresas, así como establecer el marco dentro del cual la Comisión aplica la política de competencia. El principal objetivo de la definición de mercado es determinar de forma sistemática las limitaciones que afrontan las empresas afectadas desde el punto de vista de la competencia<sup>(2)</sup>. La definición de mercado tanto desde el punto de vista del producto como de su dimensión geográfica debe permitir identificar a aquellos competidores reales de las empresas afectadas que pueden limitar el comportamiento de éstas o impedirles actuar con independencia de cualquier presión que resulta de una competencia efectiva. Desde esta perspectiva, la definición permite, en particular, calcular las cuotas de mercado, que aportan una información significativa con respecto al poder de mercado para la apreciación de una posición dominante o para la aplicación del artículo 85.
3. Del punto 2 se desprende que el concepto de mercado de referencia es diferente de otros conceptos de mercado utilizados frecuentemente en otros contextos. Por ejemplo, las empresas a menudo emplean el término mercado para referirse al área en que venden sus productos o, en sentido amplio, a la industria o sector a que pertenecen.
4. La definición de mercado de referencia tanto desde el punto de vista del producto como de su dimensión geográfica tiene con frecuencia una influencia decisiva en la valoración de un caso de competencia. Al hacer públicos los procedimientos que sigue para determinar el mercado y al indicar los criterios y elemento de prueba en los que se basa para adoptar una decisión, la Comisión persigue una mayor transparencia de su política y de su proceso decisivo en el ámbito de la política de competencia.
5. Una mayor transparencia también permitirá a las empresas y a sus asesores prever mejor la posibilidad de que la Comisión plantee objeciones desde el punto de vista de la competencia en un caso concreto. Por ello, las empresas podrán tener en cuenta esta posibilidad en su proceso interno de toma de decisiones, al contemplar, por ejemplo, una adquisición, la creación de empresas en participación o la celebración de determinados acuerdos. También se pretende que las empresas se encuentren en condiciones de comprender mejor qué clase de información considera importante la Comisión para la definición de mercado.
6. La interpretación del concepto de mercado de referencia que da la Comisión se entiende sin perjuicio de la interpretación que puedan realizar el Tribunal de Justicia o el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas.

### II. DEFINICIÓN DE MERCADO DE REFERENCIA

#### Definición de mercado de productos de referencia y de mercado geográfico de referencia

- (1) En la valoración de las ayudas de Estado el núcleo central lo constituyen el receptor de la ayuda y el sector afectado, más que la identificación de las limitaciones en el campo de la competencia a que tiene que hacer frente el receptor de la ayuda. En un caso determinado en que se suscite el tema del poder de mercado y, por tanto, del mercado de referencia, la valoración de las ayudas de Estado puede basarse en el enfoque esbozado en la presente Comunicación.
- (2) A los efectos de la presente Comunicación, las empresas afectadas serán, en el caso de una concentración, las partes en la misma; en las investigaciones de conformidad con el artículo 86 del Tratado, la empresa objeto de investigación o los denunciantes; y en las investigaciones con arreglo al artículo 85, las partes en el acuerdo.

7. Los reglamentos basados en los artículos 85 y 86 del Tratado, especialmente la sección 6 del formulario A/B relativo al Reglamento nº 17 y la sección 6 del formulario CO relativo al Reglamento (CEE) nº 4064/89 sobre el control de las operaciones de concentración de dimensión comunitaria, ofrecen las definiciones siguientes. El mercado de producto se define como sigue:

«El mercado de producto de referencia comprende la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos.»

8. El mercado geográfico de referencia se define como sigue:

«El mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas a aquéllas.»

9. Así pues, el mercado de referencia en el marco del cual se examina una cuestión de competencia se determina combinando el mercado de producto y el mercado geográfico. La Comisión interpreta las definiciones de los puntos 7 y 8 (que reflejan la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia, así como su propia práctica decisoria) siguiendo las orientaciones definidas en la presente Comunicación.

#### **Concepto de mercado de referencia y objetivos de la política comunitaria de competencia**

10. La noción de mercado de referencia está íntimamente relacionada con los objetivos que persigue la política de competencia de la Comunidad. Por ejemplo, en el contexto del control comunitario de las operaciones de concentración, el control de los cambios estructurales en la oferta de un producto tiene principalmente por objeto evitar la creación o el reforzamiento de una posición dominante que tenga como consecuencia el entorpecimiento de una competencia efectiva en una parte sustancial del mercado común. En el marco de la política de competencia comunitaria, posición dominante es la que permite a una empresa o grupo de empresas comportarse con relativa independencia respecto de sus competidores, clientes y, en último término, de sus consumidores<sup>(2)</sup>. Tal situación se produce, por lo general, cuando una empresa o grupo de empresas controlan una parte importante de la oferta en un mercado determinado, siempre que los demás factores analizados en la valoración (barreras a la entrada, capacidad de reacción de los clientes, etc.) apunten en la misma dirección.

11. La Comisión sigue el mismo enfoque en su aplicación del artículo 86 del Tratado a las empresas que ejercen, individual o colectivamente, una posición dominante. El Reglamento nº 17 faculta a la Comisión para proceder a verificaciones y poner término a cualquier abuso de posición dominante, que, por su parte, se ha de definir en función del mercado de referencia. Por otra parte, también puede ser necesario definir el concepto de mercado a efectos de la aplicación del artículo 85 del Tratado para determinar, por ejemplo, si se produce una restricción apreciable de la competencia o si se cumplen las condiciones de la letra b) del apartado 3 del artículo 85 para la concesión de una excepción a la aplicación del apartado 1 del mismo artículo.
12. Los criterios para definir el mercado de referencia se aplican generalmente en el análisis de ciertos comportamientos en el mercado y de cambios estructurales en la oferta de productos. Sin embargo, esta metodología puede llevar a resultados diferentes en función de la naturaleza de la cuestión de competencia examinada. Por ejemplo, la extensión del mercado geográfico puede ser diferente según se analice una concentración, en cuyo caso el análisis es fundamentalmente prospectivo, o un comportamiento pasado. La diferente perspectiva temporal considerada en cada caso podría llevar al resultado de que se definen distintos mercados geográficos para los mismos productos según que la Comisión examine un cambio en la estructura de la oferta, como, por ejemplo, la creación de una concentración o de una empresa en participación de carácter cooperativo, o cuestiones relativas a determinados comportamientos pasados.

#### **Principios básicos para la definición de mercado**

##### *Presiones desde el punto de vista de la competencia*

13. Las empresas se ven sometidas a tres fuentes principales de presiones en los asuntos de competencia: sustituibilidad de la demanda, sustituibilidad de la oferta y competencia potencial. Desde una perspectiva económica, para la definición de mercado de referencia, la sustituibilidad de la demanda es el medio más inmediato y eficaz de restringir el comportamiento de los suministradores de un determinado producto, especialmente por lo que se refiere a sus decisiones en materia de fijación de precios. Una empresa o un grupo de empresas no puede influir de manera significativa en las condiciones de venta reinantes, especialmente en el nivel de precios, si sus clientes pueden adquirir fácilmente productos sustitutos o recurrir a suministradores situados en otro lugar. Básicamente, para definir un mercado se han de identificar las fuentes alternativas reales de suministro a las que pueden recurrir los clientes de las empresas de que se trate, tanto por lo que se refiere a productos o servicios como a la situación geográfica de los suministradores.

<sup>(2)</sup> Definición del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en la sentencia de 13 de febrero de 1979 en el asunto 85/76 Hoffmann-La Roche, confirmada en sentencias posteriores, Rec. 1979, p. 461.

14. Las presiones derivadas de la sustituibilidad de la oferta distintas de las descritas en los puntos 20 a 23 y de la competencia potencial son generalmente menos inmediatas y, en cualquier caso, requieren el análisis de otros factores. Por esta razón, estas presiones se contemplan en la fase de valoración del análisis de los asuntos de competencia.

#### *Sustituibilidad de la demanda*

15. El análisis de la sustituibilidad de la demanda implica la determinación de la serie de productos que el consumidor considera substitutivos. Para llegar a esta determinación puede realizarse un ejercicio mental, que presuponga una variación pequeña y no transitoria de los precios relativos y que analice la posible reacción de los consumidores frente a esta variación. El ejercicio de definición del mercado se centra en los precios con fines operativos y prácticos, y más concretamente en la sustitución de la demanda provocada por pequeñas variaciones permanentes en los precios relativos. Este concepto puede aportar indicaciones claras en cuanto a los elementos de evaluación pertinentes para la definición de mercado.

16. Desde un punto de vista conceptual, este enfoque implica que, partiendo del tipo de producto que las empresas afectadas venden y de la zona en que lo venden, otros productos y zonas se incluirán o excluirán de la definición del mercado según que la competencia de estos otros productos y zonas afecte suficientemente a la estrategia de fijación de precios de las partes a corto plazo o la restrinja.

17. La cuestión que debe resolverse es la de si los clientes de las partes estarían dispuestos a pasar a productos substitutivos fácilmente disponibles o a proveedores localizados en otro lugar en respuesta a un pequeño (5 % a 10 %) y permanente incremento hipotético de los precios relativos para los productos y zonas considerados. Si el grado de sustitución es suficiente para hacer que el incremento de precios no sea rentable debido a la reducción resultante de las ventas, se incluirán en el mercado de referencia otros productos substitutivos y zonas hasta que el conjunto de productos y zonas geográficas sea tal que resulte rentable un pequeño incremento permanente de los precios relativos. En los casos de concentración del poder de compra se aplica un análisis equivalente, cuyo punto de partida es el proveedor, permitiendo el examen de los precios determinar los canales o puntos de distribución alternativos para sus productos. Al aplicar estos principios deben analizarse cuidadosamente determinadas situaciones descritas en los puntos 56 y 58.

18. Un ejemplo práctico de este examen de los precios lo tenemos cuando se aplica, por ejemplo, a una concentración de embotelladores de refrescos. En tal caso, habría que decidir si refrescos de diferentes sabores pertenecen al mismo mercado. En la práctica, habría que determinar si los consumidores del sabor A se pasarían a otros sabores para hacer frente a un incremento permanente del precio del sabor A comprendido entre el 5 % y el 10 %. Si un número suficiente de consumidores estuviesen dispuestos a pasarse, por ejemplo, al sabor B, en tal medida que el incremento de precios del sabor A no fuese rentable debido a la reducción resultante de sus ventas, el mercado englobaría como mínimo los sabores A y B. El proceso habría de ampliarse a otros sabores hasta llegar a determinar un conjunto de productos para los cuales un incremento del precio no conduciría a una sustitución suficiente de la demanda.

19. En general, y en particular para el análisis de los casos de concentración, el precio que debe tenerse en cuenta es el prevalente en el mercado. Esto podría no ser así cuando este precio haya sido determinado en ausencia de un grado suficiente de competencia. En particular, para la investigación de los abusos de posición dominante ha de tenerse en cuenta el hecho de que el precio prevalente puede haber sido aumentado ya sustancialmente.

#### *Sustituibilidad de la oferta*

20. La sustituibilidad de la oferta también puede tenerse en cuenta al definir mercados en los casos en que sus efectos son equivalentes a los de la sustituibilidad de la demanda en términos de eficacia y de respuesta inmediata. Esto requiere que los proveedores puedan pasar a fabricar los productos de referencia y comercializarlos a corto plazo (\*), sin incurrir en costes o riesgos adicionales significativos, en respuesta a pequeñas variaciones permanentes de los precios relativos. Cuando se cumplan estas condiciones, la producción adicional que se comercialice tendrá un efecto restrictivo sobre el comportamiento competitivo de las empresas afectadas. Este impacto en términos de eficacia y de respuesta inmediata es equivalente al efecto de sustitución de la demanda.

21. Estas situaciones se producen generalmente cuando las empresas comercializan una amplia gama de calidades o tipos de un mismo producto; aún cuando para un consumidor o un grupo de consumidores

(\*) Es decir, en un periodo que no suponga un ajuste significativo de los activos materiales e inmateriales (véase el punto 23).

finales determinados las distintas calidades no sean sustituibles, estas distintas calidades se agruparán en un mercado de producto siempre que la mayoría de los proveedores puedan ofrecer y vender las diversas calidades inmediatamente y sin incrementos significativos de los costes. En tales casos, el mercado de producto de referencia comprenderá todos los productos sustituibles en la demanda y en la oferta, y para calcular el valor total o el volumen del mercado se adicionarán las ventas de estos productos. El mismo razonamiento puede llevar a agrupar diferentes zonas geográficas.

22. El sector del papel constituye un ejemplo práctico del análisis de la sustituibilidad de la oferta para la definición de un mercado de producto. El papel suele suministrarse en una serie de calidades diferentes, desde el papel de escribir corriente al papel de alta calidad para su utilización, por ejemplo, en la edición de libros de arte. Desde el punto de vista de la demanda, las diferentes calidades de papel no pueden utilizarse para un uso específico, esto es, un libro de arte o una publicación de alta calidad no pueden editarse con papel de baja calidad. Sin embargo, las fábricas de papel pueden producir diferentes calidades, y la producción puede ajustarse a un coste insignificante a corto plazo. Por ello, si no existen dificultades particulares en la distribución, los fabricantes de papel pueden competir respecto de los pedidos de diversas calidades, particularmente si éstos se efectúan con antelación suficiente para permitir modificar los planes de producción. En tales circunstancias, la Comisión no define un mercado distinto para cada calidad de papel y uso respectivo. Las diversas calidades de papel se incluyen en el mercado de referencia y sus ventas se suman para estimar el valor y el volumen total del mercado.

23. La sustituibilidad de la oferta no se tendrá en cuenta para definir el mercado cuando implique la necesidad de ajustar de forma significativa los activos materiales e inmateriales existentes, las inversiones adicionales, las decisiones estratégicas o los plazos. Ejemplos en los que la sustituibilidad de la oferta no ha llevado a la Comisión a definir un mercado más amplio se ofrecen en el ámbito de los productos de consumo, en particular en el caso de las bebidas de marca. Aunque las plantas de embotellado pueden en principio envasar bebidas diferentes, su venta implica costes y retrasos importantes (desde el punto de vista de la publicidad, ensayos del producto y distribución). En estos casos, los efectos de la sustituibilidad de la oferta y otros posibles formas de competencia potencial se examinarían en una fase posterior.

### *Competencia potencial*

24. La tercera fuente de presiones, la competencia potencial, no se tiene en consideración para la definición de los mercados, puesto que las condiciones en que la competencia potencial representará realmente una presión depende del análisis de factores y circunstancias específicas relacionados con las condiciones de acceso. En caso necesario, este análisis no se lleva a cabo hasta una fase posterior, una vez que se haya determinado la posición de las empresas que participan en el mercado de referencia y dicha posición plantea problemas desde el punto de vista de la competencia.

### III. ELEMENTOS DE APRECIACIÓN UTILIZADOS PARA LA DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS DE REFERENCIA

#### **Procedimiento para definir el mercado de referencia**

##### *Mercado de producto*

25. Hay una serie de elementos que permiten evaluar en qué medida podría producirse la sustitución. En algunos casos, cierto tipo de elementos serán determinantes, principalmente en función de las características y particularidades del sector y de los productos o servicios considerados, mientras que pueden no ser importantes en otros casos. En la mayoría de casos, una decisión tendrá que basarse en varios criterios y diferentes elementos de apreciación. La Comisión sigue un enfoque abierto, basándose en elementos empíricos, destinado a utilizar eficazmente toda la información disponible que pueda ser pertinente en un caso concreto. La Comisión no sigue un orden jerárquico rígido en la utilización de las distintas fuentes de información o de los diferentes tipos de elementos de apreciación.

26. El proceso de definición del mercado de referencia puede resumirse de la forma siguiente: basándose en la información inicialmente disponible o en la información comunicada por las empresas afectadas, la Comisión suele estar en condiciones de determinar a grandes rasgos los posibles mercados de referencia dentro de los cuales ha de evaluarse, por ejemplo, una concentración o unas prácticas restrictivas de la competencia. En general, y a todos los efectos prácticos al examinar casos individuales, de lo que se trata generalmente es de definir unos cuantos mercados de referencia alternativos. Por ejemplo, en relación con el mercado de producto, de lo que se trata con frecuencia es de determinar si el producto A y el producto B pertenecen o no al mismo mercado de productos. A menudo ocurre que la inclusión del producto B basta para hacer desaparecer los problemas que se plantean desde el punto de vista de la competencia.

27. En tales situaciones, no es necesario considerar si el mercado también incluye productos adicionales, ni llegar a una conclusión definitiva sobre la delimitación precisa del mercado de producto. Si, teniendo en cuenta las posibles definiciones alternativas del mercado, la operación no plantea problemas en materia de competencia, la cuestión de la definición del mercado se dejará en suspenso, reduciendo así la carga que representa para las empresas el suministro de información.

#### *Mercado geográfico*

28. El enfoque adoptado por la Comisión para definir el mercado geográfico puede resumirse como sigue: se obtiene una primera idea de las dimensiones del mercado geográfico basándose en indicaciones generales relativas a la distribución de las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores, y en un análisis preliminar de la fijación y las diferencias de precios a escala nacional y comunitaria o a nivel del EEE. Esta visión inicial constituirá básicamente una hipótesis de trabajo que servirá a la Comisión para centrar sus investigaciones a fin de establecer una definición precisa de mercado geográfico.

29. Han de estudiarse las razones que determinan una determinada configuración de precios y de cuotas de mercado. Las empresas pueden disfrutar de elevadas cuotas de mercado en sus mercados nacionales debido únicamente a su importancia en el pasado, e, inversamente, una presencia homogénea de empresas en el EEE puede ser compatible con la existencia de mercados geográficos nacionales o regionales. Por consiguiente, la hipótesis de trabajo inicial se contrastará con un análisis de las características de la demanda [importancia de las preferencias nacionales o locales, hábitos de compra de los consumidores, diferenciación de productos (marcas), etc.] con el fin de determinar si empresas de distintas zonas constituyen realmente una fuente real de suministro alternativo para los consumidores. El ejercicio teórico se basa una vez más en la sustitución que resulta de una variación de los precios relativos, debiendo responderse a la pregunta de si los clientes de las partes transferirían sus pedidos a empresas localizadas en otro lugar a corto plazo y a un coste insignificante.

30. De ser necesario, se realizará un nuevo análisis de los factores de la oferta para asegurarse de que las empresas localizadas en zonas distintas no encuentran obstáculos para realizar sus ventas en condiciones de competencia en todo el mercado geográfico. Este análisis incluirá un examen de los requisitos de ubicación para poder vender en un área determinada, las condiciones de acceso a los canales de distribución, los costes relativos al establecimiento de una red de distribución y la existencia o ausencia de obs-

táculos reglamentarios vinculados a la contratación pública, las regulaciones de precios, los contingentes o derechos de aduana que restringen el comercio o de la producción, las normas técnicas, los monopolios, la libertad de establecimiento, los requisitos para obtener autorizaciones administrativas, la reglamentación del envasado, etc. En resumen, la Comisión identificará los posibles obstáculos que protegen a las empresas localizadas en una zona determinada contra la presión de empresas competitivas localizadas fuera de dicha zona, determinada contra la presión de empresas competitivas localizadas fuera de dicha zona, a fin de determinar con precisión el grado de interpenetración de los mercados a escala nacional, europea o mundial.

31. La estructura y la evolución efectiva de los flujos comerciales ofrecen indicaciones complementarias útiles de la importancia económica de los factores de la demanda o de la oferta antes mencionados, y de la medida en que los mismos pueden o no constituir barreras reales que den lugar a la creación de mercados geográficos diferentes. Al analizar los flujos comerciales se abordará generalmente la cuestión de los costes de transporte y el grado en que éstos pueden afectar al comercio entre zonas diferentes, tomando en consideración la localización de fábricas, los costes de producción y los niveles de precios relativos.

#### *Integración del mercado en la Comunidad*

32. Por último, la Comisión también tiene en cuenta el constante proceso de integración del mercado en la Comunidad al definir los mercados geográficos, particularmente en el ámbito de las concentraciones y de las empresas en participación estructurales. Las medidas adoptadas y aplicadas en el marco del programa del mercado interior para suprimir los obstáculos al comercio y fomentar la integración de los mercados de la Comunidad no pueden dejar de tenerse en cuenta a la hora de evaluar los efectos sobre la competencia de una concentración o de una empresa en participación de carácter estructural. Una situación en que los mercados nacionales han estado artificialmente aislados entre sí debido a la existencia de barreras legislativas que ahora han desaparecido, en general llevará a una valoración prudente de los elementos de evaluación del pasado relativos a los precios, cuotas de mercado o tendencia de los intercambios. Pot tanto, al definir el mercado geográfico para la evaluación de una concentración o una empresa en participación, puede tenerse en cuenta un proceso de integración del mercado que conduzca a corto plazo a un mercado geográfico más amplio.

*El proceso e reunión de elementos de prueba*

33. En los casos en que se considere necesaria una definición precisa del mercado, la Comisión se pondrá generalmente en contacto con los principales clientes y las principales empresas del sector para conocer sus puntos de vista acerca de los límites del mercado de producto y del mercado geográfico y obtener los elementos necesarios para llegar a una conclusión. La Comisión también podrá ponerse en contacto con las asociaciones profesionales pertinentes y con las empresas que operen en mercados situados en una fase anterior de la cadena para definir, si resulta necesario, mercados de producto y mercados geográficos distintos para los diferentes niveles de producción o distribución de los productos o servicios de que se trate. También puede pedir información adicional a las empresas afectadas.
34. En su caso, la Comisión enviará solicitudes de información por escrito a los operadores del mercado antes mencionados. Estas solicitudes incluirán generalmente preguntas relativas a las posibles reacciones de las empresas frente a hipotéticos incrementos de los precios, y sus opiniones acerca de los límites del mercado de referencia. También se les pedirá que suministren a la Comisión los datos que ésta estime necesarios para delimitar de forma definitiva el mercado de referencia. La Comisión también podrá ponerse en contacto con los directores comerciales o con el personal de dirección de estas empresas para llegar a comprender mejor la forma en que se desarrollan las negociaciones entre proveedores y clientes, así como las cuestiones relativas a la definición del mercado de referencia. También podrá organizar visitas o inspecciones en los locales de las partes, de sus clientes o de sus competidores con objeto de comprender mejor el proceso de fabricación y venta de los productos.
35. Los tipos de elementos de apreciación pertinentes para llegar a una conclusión en lo que respecta al mercado de producto pueden clasificarse de la forma siguiente.

**Elementos de apreciación utilizados para definir los mercados. La dimensión del producto**

36. En una primera etapa, un análisis de las características de los productos y de sus utilizaciones previstas permite a la Comisión limitar el ámbito de investigación de los productos de sustitución. Sin embargo, las características de los productos y sus utilizaciones previstas no bastan para concluir que dos productos son sustitutivos desde el punto de vista de la demanda. La intercambiabilidad de funciones y la similitud de características pueden no constituir en sí criterios suficientes, ya que la reacción de los consumidores a una variación de los precios relativos también puede deberse a otros factores. Por ejemplo, el

mercado de componentes de automóviles y de piezas de recambio originales puede estar sujeto a distintas presiones desde el punto de vista de la competencia, lo que llevará a distinguir entre dos mercados pertinentes. Inversamente, las diferencias en las características de los productos tampoco bastan en sí mismas para afirmar que no existe ninguna sustituibilidad de la demanda, dado que ésta dependerá en gran medida de la forma en que los consumidores valoren las diferentes características.

37. Los tipos de elementos que la Comisión considera pertinentes para determinar si dos productos son sustitutivos desde el punto de vista de la demanda pueden clasificarse de la forma siguiente:
38. *Elementos de prueba de una sustitución en un pasado reciente.* En algunos casos, es posible analizar elementos relativos a sucesos o cambios bruscos ocurridos recientemente en el mercado que ofrecen ejemplos reales de sustitución entre dos productos y que normalmente son fundamentales para la definición del mercado. Si se han producido variaciones de los precios relativos en el pasado (no habiendo variado las demás condiciones), la reacción en relación con las cantidades demandadas será determinante para probar la existencia de una sustituibilidad. La introducción de nuevos productos en el pasado también puede ofrecer información útil, en los casos en que sea posible analizar con precisión los productos cuyas ventas se han reducido como consecuencia de la introducción de un nuevo producto.
39. Existen varios *ensayos cuantitativos* específicamente concebidos para delimitar los mercados. Dichos ensayos se basan en diversos enfoques econométricos y estadísticos: estimaciones de la elasticidad y de la elasticidad cruzada en función de los precios<sup>(\*)</sup> de la demanda de un producto, ensayos basados en la similitud de la evolución de los precios a lo largo del tiempo, en el análisis de la relación de causalidad ente series de precios, y la similitud de niveles de precios o la convergencia de los mismos. La Comisión tiene en cuenta los elementos cuantitativos disponibles que pueden ser objeto de un análisis minucioso con objeto de determinar las condiciones de sustitución en el pasado.
40. *Opiniones de clientes y competidores.* La Comisión a menudo se pone en contacto con los principales clientes y competidores de las empresas afectadas para obtener sus opiniones acerca de los límites del mercado de producto, así como la mayor parte de

(\*) La elasticidad de la demanda en función de los precios de un producto X sirve para medir la reacción de la demanda de X a una variación porcentual de su precio. La elasticidad cruzada entre los productos X e Y es la reacción de la demanda del producto X a la variación porcentual del precio del producto Y.

los datos que necesita para llegar a una conclusión sobre las dimensiones del mercado. Se tienen en cuenta las respuestas motivadas de los clientes y competidores acerca de lo que ocurriría en caso de producirse un ligero incremento de los precios relativos de los productos considerados en la zona geográfica estudiada (por ejemplo, del 5 %-10 %), cuando están suficientemente respaldadas por datos reales.

41. *Preferencias de los consumidores.* En el caso de los bienes de consumo, puede resultar difícil para la Comisión llegar a conocer directamente la opinión de los consumidores finales acerca de los productos sustitutivos. Los *estudios de mercadotecnia* que las empresas han encargado en el pasado y utilizan en sus decisiones sobre la fijación de precios o la comercialización de sus productos pueden suministrar a la Comisión información útil para delimitar el mercado de referencia. Los estudios sobre las actitudes y hábitos de consumo de los consumidores, los datos relativos a las características de las compras de los consumidores, las opiniones de los minoristas y, más generalmente, los estudios de mercado transmitidos por las partes y sus competidores se toman en consideración para determinar si una proporción de consumidores significativa desde el punto de vista económico estima que dos productos son sustitutivos, teniéndose también en cuenta la importancia de las marcas para los productos de que se trate. Deberá analizarse con sumo detalle la metodología seguida en los estudios de consumo realizados expresamente por las empresas afectadas o por sus competidores en el marco de una operación de concentración o de un procedimiento en virtud del Reglamento nº 17. A diferencia de los estudios realizados anteriormente, no han sido elaborados en el curso normal de actividades de la empresa con miras a la adopción de decisiones relativas a la misma.

42. *Obstáculos y costes relacionados con el desplazamiento de la demanda hacia productos sustitutivos.* Existen diversos obstáculos y costes que pueden impedir que la Comisión considere que dos productos sustitutivos a primera vista pertenecen a un único mercado de producto. No es posible proporcionar una lista exhaustiva de todos los posibles obstáculos a la sustitución y de sus costes inherentes. Estos obstáculos o barreras pueden ser de muy distinto origen, y, en sus decisiones, la Comisión se ha visto confrontada con obstáculos reglamentarios u otras formas de intervención estatal, restricciones derivadas de mercados en la fase posterior de la cadena, necesidad de realizar inversiones de capitales específicas o reducciones de la producción con el fin de pasar a utilizar insumos alternativos, localización de los consumidores, inversiones específicas en procesos de producción, inversiones en formación y en capital humano, costes de reequipamiento u otras inversiones, incertidumbre sobre la calidad y reputación de proveedores desconocidos, etc.

43. *Diferentes categorías de clientes y discriminación de precios.* La dimensión de un mercado de producto puede reducirse si se considera un grupo diferenciado de consumidores, que puede constituir un mercado diferenciado y más reducido para el producto considerado cuando dicho grupo puede ser objeto de una discriminación de precios. Esto ocurrirá generalmente cuando se cumplan dos condiciones: a) que sera posible identificar claramente a qué grupo pertenece un cliente determinado en el momento de vendersele los productos considerados, y b) que no sean realizables los intercambios entre consumidores o el arbitraje por parte de terceros.

#### **Elementos de apreciación para definir el mercado. La dimensión geográfica**

44. Los elementos que la Comisión considera pertinentes para definir un mercado geográfico pueden clasificarse de la forma siguiente:

45. *Elementos de prueba en el pasado de desvío de pedidos a otras zonas.* En determinados casos, puede disponerse de pruebas relativas a las variaciones de precios entre las distintas zonas y a las reacciones consiguientes de los consumidores. Generalmente, los mismos ensayos cuantitativos utilizados para la definición del mercado de producto pueden utilizarse también para definir el mercado geográfico, teniendo presente que las comparaciones internacionales de precios pueden ser más complejas debido a diversos factores, tales como las fluctuaciones de los tipos de cambio, la fiscalidad y la diferenciación de productos.

46. *Características básicas de la demanda.* La naturaleza de la demanda del producto considerado puede en sí misma determinar la extensión del mercado geográfico. Factores tales como las preferencias nacionales, la preferencia por la marca, el idioma, la cultura y el estilo de vida nacionales o la necesidad de una presencia local tienen grandes posibilidades de limitar la zona geográfica donde se compete.

47. *Opiniones de clientes y competidores.* En su caso, la Comisión se pondrá en contacto con los principales clientes y competidores de las partes a fin de conocer sus puntos de vista sobre los límites del mercado geográfico, así como para obtener la mayor parte de la información que necesita para llegar a una conclusión sobre las dimensiones del mercado, cuando estas opiniones estén suficientemente respaldadas por datos reales.

48. *Localización geográfica de las compras.* El examen de la localización geográfica de las compras de los consumidores es de gran utilidad para determinar las dimensiones del mercado geográfico. Normalmente se considerará que el mercado geográfico tiene una dimensión comunitaria cuando los clientes compren a empresas localizadas en cualquier lugar de la Comunidad o del EEE en condiciones similares o se abastezcan mediante procedimientos de licitación en los que actúen como licitadores empresas de cualquier lugar de la Comunidad o del EEE.
49. *Flujos comerciales y estructura de compra.* Cuando el número de clientes sea tan elevado que no sea posible obtener a través de ellos una clara idea de la localización geográfica de las compras, podrá utilizarse información sobre flujos comerciales, siempre que se disponga de estadísticas comerciales suficientemente detalladas para los productos considerados. Los flujos comerciales, y sobre todo el análisis de los mismos, proporcionan ideas y una información útil a los efectos de determinar la extensión del mercado geográfico, pero no son en sí mismos concluyentes.
50. *Barreras y costes asociados al desvío de pedidos hacia empresas localizadas en otras zonas.* La ausencia de compras o flujos comerciales transfronterizos, por ejemplo, no significa necesariamente que el mercado tiene una dimensión puramente nacional. Ha de determinarse si existen barreras que aislen el mercado nacional antes de concluir que el mercado geográfico de referencia en tal caso es nacional. Quizá el obstáculo más claro con que tropieza un cliente que pretende desviar sus pedidos a otras zonas sea el impacto de los costes de transporte y las restricciones de transporte que resultan de la legislación o de la naturaleza de los productos considerados. Las repercusiones de los costes de transporte limitarán generalmente la dimensión del mercado geográfico para los productos voluminosos y de escaso valor, si bien ha de tenerse presente que una desventaja desde el punto de vista del transporte puede compensarse con una ventaja comparativa en otros costes (costes laborales o de materias primas). El acceso a la red de distribución en una zona determinada, los obstáculos reglamentarios existentes en ciertos sectores, los contingentes y los derechos de aduana también pueden constituir obstáculos que aislen a una zona geográfica de la presión que ejercen las empresas competidoras localizadas fuera de dicha zona. Los costes significativos que pueden resultar de un cambio en el abastecimiento, acudiendo a empresas localizadas en otros países, constituyen un obstáculo adicional.
51. Basándose en los elementos de valoración reunidos, la Comisión definirá el mercado geográfico, que puede tener una dimensión local o global. En anteriores decisiones de la Comisión pueden encontrarse ejemplos de ambos.
52. Los anteriores puntos describen los distintos factores que pueden ser pertinentes para definir los mercados. Ello no significa que en cada caso sea necesario tener en cuenta y valorar cada uno de ellos. A menudo, en la práctica, los elementos de valoración proporcionados por un subconjunto de estos factores será suficiente para llegar a una conclusión, como muestra la anterior práctica decisoria de la Comisión.

#### IV. CÁLCULO DE LAS CUOTAS DE MERCADO

53. La definición del mercado de referencia a nivel de producto y en su dimensión geográfica permite determinar los proveedores y los clientes/consumidores que actúan en dicho mercado. Partiendo de la misma y sobre la base de las ventas de los productos considerados en la zona estudiada, puede calcularse el tamaño total del mercado y las cuotas de mercado de cada proveedor. En la práctica, el tamaño del mercado y las distintas cuotas de mercado a veces se pueden obtener de fuentes existentes en el mercado, tales como estimaciones de las empresas o estudios encargados a consultores de empresas y/o a asociaciones profesionales. Cuando ello no es así, o cuando las estimaciones disponibles no son fiables, la Comisión suele pedir a cada proveedor del mercado de referencia que le comunique su volumen de ventas con el fin de calcular el tamaño total del mercado y las cuotas de mercado respectivas.
54. Si bien para calcular la cuota de mercado normalmente se parte de las ventas, existen también otros indicadores, según los productos o el sector, que pueden aportar información útil, tales como la capacidad, el número de licitadores, las unidades de flota en la industria aeroespacial, o las reservas existentes cuando se trata de sectores como la minería.
55. Por experiencia se sabe que tanto el volumen como el valor de las ventas proporcionan información útil. En el caso de productos diferenciados, suele considerarse que el valor de las ventas y la cuota de mercado correspondiente refleja mejor la posición y fuerza relativa de cada proveedor.

#### V. CONSIDERACIONES ADICIONALES

56. Existen ciertas zonas en las que la aplicación de los principios indicados anteriormente debe efectuarse con precaución. Así ocurre cuando se examinan los mercados primario y secundario, en particular cuando debe analizarse el comportamiento de las empresas en un momento dado con arreglo al artículo 86 del Tratado. El método para definir los mercados en estos casos es básicamente el mismo, esto es, se evalúan las reacciones de los clientes, basadas en sus decisiones de compra, a variaciones de los precios relativos, aunque teniendo en cuenta también las limitaciones por lo que respecta a la sustituibilidad que resultan de las condiciones imperantes en los mercados conexos. Cuando la compatibilidad con

el producto primario es importante, se puede llegar a una definición restringida de mercado de productos secundarios, por ejemplo, de piezas de recambio. Los problemas para encontrar productos secundarios compatibles con la existencia de precios elevados y un ciclo de vida largo de los productos primarios pueden convertir en rentables los aumentos de precios relativos de los productos secundarios. Si una sustitución significativa es posible entre los productos secundarios o si las características de los productos primarios permiten una reacción rápida y directa del consumidor ante los aumentos de los precios relativos de los productos secundarios, la definición de mercado podrá ser distinta.

57. En algunos casos, la existencia de cadenas de sustitución puede llevar a la definición de un mercado de referencia en el que los productos o zonas que se encuentren en los límites del mercado no sean directamente sustituibles. Podría constituir un ejemplo de ello la dimensión geográfica de un mercado de producto con costes de transporte significativos. En tal caso, los suministros procedentes de una fábrica determinada quedan limitados a una determinada zona alrededor de la misma debido a las repercusiones de

los costes de transporte. En principio, dicha zona podría constituir el mercado geográfico de referencia. Sin embargo, si la distribución de las fábricas es tal que existen considerables solapamientos entre las zonas respectivas en tomo a las mismas, es posible que la fijación de los precios de estos productos se vea limitada por un efecto de sustitución en cadena, y lleven a definir un mercado geográfico más amplio. El mismo razonamiento se puede aplicar si el producto B es un sustituto, desde el punto de vista de la demanda, de los productos A y C. Incluso si los productos A y C no son directamente sustituibles al nivel de la demanda, pueden pertenecer al mismo mercado de productos de referencia puesto que la tendencia de sus precios respectivos puede resultar limitada por el carácter sustitutivo de B.

58. Desde un punto de vista práctico, el concepto de cadenas de sustitución debe confirmarse con elementos de hecho, por ejemplo, la interdependencia en materia de precios en los extremos de las cadenas de sustitución, para llegar, en un caso determinado, a una definición más amplia de mercado de referencia. Los niveles de precios en los extremos de las cadenas deben ser también de la misma magnitud.

**Comunicación relativa a los acuerdos de menor importancia no contemplados en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea**

(97/C 372/04)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

I.

1. La Comisión considera importante facilitar la cooperación entre las empresas en la medida en que ello sea económicamente deseable y no suscite objeciones desde el punto de vista de la política de la competencia. En esta perspectiva, la Comisión ha publicado la Comunicación relativa a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas<sup>(1)</sup>, en la que se incluye una lista de determinados acuerdos que, por su naturaleza, no pueden ser considerados restrictivos de la competencia. Además, en su Comunicación relativa a su valoración de los acuerdos de subcontratación<sup>(2)</sup>, la Comisión consideró que a este tipo de acuerdo que ofrece oportunidades de desarrollo a todas las empresas no le afecta la prohibición del apartado 1 del artículo 85. La Comunicación sobre el tratamiento de las empresas en participación de carácter cooperativo<sup>(3)</sup> describe detalladamente las condiciones que deben

reunir los acuerdos para no quedar comprendidos en la prohibición. Con la presente Comunicación, que sustituye a la Comunicación de 3 de septiembre de 1986<sup>(4)</sup>, la Comisión quisiera contribuir a precisar aún más el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85, con la finalidad de facilitar la cooperación entre empresas.

2. El apartado 1 del artículo 85 prohíbe los acuerdos que pueden afectar al comercio entre los Estados miembros y que tienen por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha puesto de manifiesto que esta norma no es aplicable si el efecto del acuerdo sobre el comercio intracomunitario o sobre la competencia no es sensible. Los acuerdos que no pueden afectar sensiblemente al comercio entre Estados miembros no entran en el ámbito de aplicación del artículo 85. Deben, por lo tanto, evaluarse exclusivamente a la luz en el marco de las legislaciones nacionales. Es lo que ocurre con los acuerdos cuyo efecto

<sup>(1)</sup> DO C 75 de 29. 7. 1968, p. 3, modificado en el DO C 84 de 28. 8. 1968, p. 14.

<sup>(2)</sup> DO C 1 de 3. 1. 1979, p. 2.

<sup>(3)</sup> DO C 43 de 16. 2. 1993, p. 2.

<sup>(4)</sup> DO C 231 de 12. 9. 1986, p. 2.

- real o previsible se ciñe al territorio de un solo Estado miembro o de uno o varios terceros países. Asimismo, los acuerdos que no tienen por objeto ni efecto una restricción sensible de la competencia escapan a la prohibición del apartado 1 del artículo 85.
3. La Comisión, al establecer criterios cuantitativos y al precisar el modo de aplicarlos, ofrece en la presente Comunicación un contenido suficientemente concreto del término «sensible», para que las empresas puedan apreciar por sí mismas si sus acuerdos no entran en la prohibición del apartado 1 del artículo 85, por ser de menor importancia. La definición cuantitativa del carácter sensible no tiene más que un valor indicativo: es perfectamente posible que, en casos particulares, algunos acuerdos celebrados entre empresas que rebasen los umbrales que se indican más adelante sólo afecten al comercio entre los Estados miembros o a la competencia en el interior del mercado común en una medida insignificante y que, por tanto, no entren en el ámbito de aplicación de las disposiciones del apartado 1 del artículo 85. La presente Comunicación tampoco contiene una descripción exhaustiva de las restricciones no contempladas en el apartado 1 del artículo 85. Lo cierto es que incluso acuerdos que no son de menor importancia pueden escapar a la prohibición de este tipo de acuerdos debido a su influencia exclusivamente favorable sobre la competencia.
  4. Las indicaciones suministradas por la Comunicación deberían hacer que desapareciera el interés por que se precise la situación jurídica de los acuerdos contemplados por la presente Comunicación por medio de decisiones individuales de la Comisión, por lo que no habría necesidad de notificar tales acuerdos. Sin embargo, cuando, en un caso particular, existan dudas sobre si un acuerdo afecta al comercio entre los Estados miembros o restringe la competencia de forma sensible, las empresas tendrán la posibilidad de solicitar una declaración negativa o de notificar el acuerdo, de conformidad con las respectivas disposiciones de los Reglamentos (CEE) n<sup>os</sup> 17<sup>(5)</sup> (CEE) 1017/68<sup>(6)</sup>, (CEE) 4056/86<sup>(7)</sup> y (CEE) 3975/87<sup>(8)</sup> del Consejo.
  5. En los casos a que se refiere la presente Comunicación, la Comisión no incoará ningún procedimiento, a instancia de parte o de oficio, sin perjuicio de los puntos 11 y 20. Cuando una empresa no haya notificado un acuerdo contemplado en el apartado 1 del artículo 85 por estimar, de buena fe, que dicho acuerdo entra en el ámbito de la presente Comunicación, la Comisión no tiene previsto imponer multas.
  6. La presente Comunicación se aplicará asimismo a las decisiones de asociación de empresas y a las prácticas concertadas.
  7. La presente Comunicación no prejuzga la competencia de los tribunales nacionales en la aplicación del apartado 1 del artículo 85. Sin embargo, constituye un elemento que pueden tener en cuenta los Tribunales cuando se pronuncien en los litigios de que deban conocer. Tampoco prejuzga la interpretación del artículo 85 por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas o el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas.
  8. La presente Comunicación no prejuzga la aplicación de los Derechos nacionales de competencia.
- II.
9. La Comisión considera que los acuerdos entre empresas de producción o de distribución de productos o de prestación de servicios no quedan comprendidos en la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 85 cuando las cuotas de mercado del conjunto de las empresas participantes no superan, en ninguno de los mercados pertinentes:
    - a) el umbral del 5 %, cuando el acuerdo lo han celebrado empresas que operan en la misma fase de la producción o de la comercialización (acuerdo «horizontal»);
    - b) el umbral del 10 %, cuando el acuerdo lo han celebrado empresas que operan en fases diferentes de la economía (acuerdo «vertical»).

En caso de acuerdo mixto horizontal/vertical o de que surjan problemas a la hora de clasificar el acuerdo como horizontal o vertical, se aplicará el umbral del 5 %.
  10. La Comisión considera, por otra parte, que a los acuerdos mencionados tampoco les afecta la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 85 si, durante dos ejercicios consecutivos, las cuotas de mercado indicadas en el punto 9 registran un incremento no superior al 10 %.
  11. Con respecto a:
    - a) los acuerdos horizontales que tengan por objeto:
      - la fijación de precios o la limitación de la producción o de las ventas, o
      - el reparto de los mercados o de las fuentes de abastecimiento;
    - b) los acuerdos verticales que tengan por objeto:
      - la fijación de precios de reventa, o
      - la concesión de una protección territorial a las empresas participantes o a empresas terceras,

no cabe excluir la aplicabilidad del apartado 1 del artículo 85, incluso si las cuotas de mercado del conjunto de las empresas participantes son inferiores a los umbrales indicados en los puntos 9 y 10.

<sup>(5)</sup> DO 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

<sup>(6)</sup> DO L 175 de 23. 7. 1968, p. 1.

<sup>(7)</sup> DO L 378 de 31. 12. 1986, p. 4.

<sup>(8)</sup> DO L 374 de 31. 12. 1987, p. 1.

La Comisión considera, sin embargo, que corresponde en primer lugar a las autoridades y a los tribunales de los Estados miembros examinar los acuerdos mencionados en las letras a) y b). Por consiguiente, sólo intervendrá al respecto cuando considere que así lo exige el interés de la Comunidad y, en particular, cuando dichos acuerdos afecten al buen funcionamiento del mercado interior.

12. A efectos de la presente Comunicación, se entenderá por empresas participantes:

- a) las empresas partes en el acuerdo;
- b) las empresas en las que una de las parte en el acuerdo, disponga, directa o indirectamente:
  - de más de la mitad del capital social o del capital de explotación, o
  - de más de la mitad de los derechos de voto, o
  - de la facultad de nombrar a más de la mitad de los miembros del Consejo de Vigilancia o de Administración, o de los órganos de representación legal de la empresa, o
  - del derecho de administrar los asuntos de la empresa;
- c) las empresas que dispongan directa o indirectamente, en una empresa parte en el acuerdo, de los derechos o facultades enumerados en la letra b);
- d) las empresas en las que una empresa de las mencionadas en la letra c) disponga, directa o indirectamente, de los derechos o facultades enumerados en la letra b).

Las empresas en las que varias de las empresas a que se refieren las letras a) a d) dispongan, directamente o indirectamente, de los derechos o facultades enumerados en la letra b), también se considerarán empresas participantes.

13. Para calcular la cuota de mercado será necesario determinar el mercado pertinente, lo que implica la definición tanto de mercado de producto como de mercado geográfico de referencia.
14. El mercado de productos pertinente incluye todos los productos o servicios que el consumidor considere intercambiables o sustituibles debido a sus características, precio y uso al que se destinan.
15. El mercado geográfico de referencia está constituido por el territorio en el que las empresas participantes ofrecen los productos o servicios en cuestión, en el que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas, y que puede diferenciarse de te-

rritorios vecinos, en particular debido a las condiciones de competencia sensiblemente diferentes de las que prevalecen en dichos territorios.

16. Con ocasión de la aplicación de los puntos 14 y 15 procede referirse a la Comunicación [relativa a la definición del mercado pertinente a efectos de la aplicación del Derecho comunitario de la competencia] (\*).
17. En caso de duda sobre la delimitación del mercado geográfico de referencia, las empresas podrán considerar que su acuerdo no tiene efectos sensibles sobre los intercambios intracomunitarios o sobre la competencia si en ningún Estado miembro se superan los umbrales de cuota de mercado indicados en los puntos 9 y 10. Sin embargo, esta apreciación no impide la aplicación, en su caso, de los Derechos nacionales de competencia a los acuerdos en cuestión.
18. La sección II de la presente Comunicación no se aplicará cuando, en el mercado de que se trate, la competencia resulte restringida por el efecto acumulado de redes paralelas de acuerdos similares establecidos por varios fabricantes o negociantes.

### III.

19. Los acuerdos entre pequeñas y medianas empresas, tal y como se definen en el anexo de la Recomendación 96/280/CE de la Comisión <sup>(10)</sup>, rara vez pueden afectar al comercio entre los Estados miembros y a la competencia en el interior del mercado común. Escapan, pues, por regla general, a la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 85. En el caso de que estos acuerdos cumplieran excepcionalmente las condiciones de aplicación de dicha disposición, no presentarían un interés comunitario suficiente para justificar una intervención al respecto. Por esta razón, la Comisión no incoará ningún procedimiento, ni a petición de parte ni de oficio, para aplicar a tales acuerdos las disposiciones del apartado 1 del artículo 85, incluso si se rebasan los umbrales indicados en los puntos 9 y 10.
20. La Comisión se reserva, sin embargo, la posibilidad de intervenir con respecto a tales acuerdos,
  - a) cuando obstaculicen de manera significativa la competencia en una parte sustancial del mercado de que se trate,
  - b) cuando, en el mercado pertinente, la competencia resulte restringida por el efecto acumulado de redes paralelas de acuerdos similares establecidos por varios fabricantes o negociantes.

(\*) DO C 372 de 9. 12. 1997, p. 5.

<sup>(10)</sup> DO L 107 de 30. 4. 1996, p. 4.

**DICTAMEN**

**del Comité consultivo sobre operaciones de concentración entre empresas, emitido en su 45ª reunión, celebrada el 9 de abril de 1997, y referente a un anteproyecto de decisión relativa al asunto nº IV/M.856 — British Telecom/MCI**

(97/C 372/05)

Por lo que respecta a la operación de concentración entre BT y MCI notificada a tenor del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo:

1. El Comité comparte las definiciones de los mercados de productos recogidas en el anteproyecto de Decisión de la Comisión.
  2. El Comité consultivo concuerda con la definición del mercado geográfico recogida en el anteproyecto de Decisión de la Comisión.
  3. El Comité considera que la operación propuesta, según ha sido notificada por las partes, consolidará la posición dominante de BT en el mercado de la prestación de servicios internacionales de telefonía vocal en la ruta entre el Reino Unido y EE UU.
  4. El Comité considera que la operación propuesta, según ha sido notificada por las partes, consolidará la posición dominante de BT en el mercado de los servicios de audioconferencia en el Reino Unido.
  5. El Comité concuerda en que los compromisos ofrecidos por las partes son adecuados y bastan para impedir la consolidación de las posiciones dominantes antes citadas y propiciadas por la concentración notificada.
  6. El Comité estima que, siempre que se cumplan plenamente los compromisos ofrecidos por las partes, la concentración es compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.
  7. El Comité solicita a la Comisión que tenga en cuenta los demás aspectos planteados durante la reunión.
  8. El Comité consultivo recomienda que se publique el presente Dictamen.
-

**DICTAMEN**

**del Comité consultivo de operaciones de concentración, emitido en la 47ª reunión, de 4 de julio de 1997, en relación con el anteproyecto de decisión sobre el asunto nº IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas**

(97/C 372/06)

1. El Comité concuerda con la Comisión en que la propuesta de adquisición de MDD por parte de Boeing constituye una operación de concentración incluida en el ámbito de aplicación del Reglamento sobre operaciones de concentración.
2. El Comité concuerda con la Comisión en que el mercado global es el constituido por los grandes reactores comerciales en todo el mundo, que a su vez está compuesto por los mercados afectados de los aviones de cabina estrecha y cabina ancha.
3. El Comité concuerda con la Comisión en que Boeing ocupa una posición dominante en los mercados afectados definidos por la Comisión.
4. El Comité concuerda con la Comisión en que la operación, tal como fue notificada por las partes, llevaría al fortalecimiento de dicha posición dominante como resultado del cual se restringiría de forma efectiva la competencia en el mercado común.
5. El Comité concuerda con la Comisión en que los compromisos ofrecidos por las partes no son suficientes para prevenir el fortalecimiento de la posición dominante de Boeing.
6. El Comité pide a la Comisión que compruebe si Boeing está dispuesto a dar alguna solución a los tres principales problemas de competencia determinados en la propuesta de decisión con el fin de impedir el fortalecimiento de la posición dominante, y que dé al Comité la oportunidad de comentar dichas soluciones y el análisis de la Comisión sobre ellas.

Si no se ofrecieran unas soluciones adecuadas a estos problemas de competencia con el fin de impedir el fortalecimiento de la posición dominante, el Comité conviene en que la operación debe ser prohibida por ser incompatible con el mercado común.

7. El Comité solicita a la Comisión que tenga presentes los demás puntos planteados durante el debate.
8. El Comité recomienda la publicación de su dictamen en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

**DICTAMEN**

**del Comité consultivo de operaciones de concentración, emitido en la 47ª reunión, sesión complementaria de 16 de julio de 1997, en relación con el anteproyecto de decisión sobre el asunto nº IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas**

(97/C 372/07)

1. El Comité consultivo concuerda con la Comisión en que los compromisos ofrecidos por las partes hasta la fecha no son suficientes para resolver los problemas de competencia señalados en la propuesta de decisión y no previenen el fortalecimiento de la posición dominante de Boeing.
2. El Comité consultivo pide a la Comisión que siga estudiando si Boeing está dispuesto a encontrar alguna solución y reafirma la posición que adoptó en el dictamen emitido el 4 de julio de 1997, especialmente en su punto.
3. El Comité solicita a la Comisión que tenga presentes los demás puntos planteados durante el debate.
4. El Comité recomienda la publicación de su dictamen en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* junto con el dictamen emitido en la reunión de 4 de julio de 1997.

---

**DICTAMEN**

**del Comité consultivo de operaciones de concentración, emitido en la 47ª reunión, segunda sesión complementaria de 25 de julio de 1997, en relación con el anteproyecto de decisión sobre el asunto nº IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas**

(97/C 372/08)

1. La mayoría del Comité consultivo concuerda con la Comisión en que los compromisos contraídos por Boeing son suficientes para resolver los problemas de competencia señalados en la propuesta de decisión y previenen el fortalecimiento de la posición dominante de Boeing. Una minoría ha dejado constancia de sus reservas.
  2. La mayoría del Comité consultivo concuerda con la Comisión en que la operación debería ser declarada compatible con el mercado común, siempre que se cumplan íntegramente los compromisos propuestos por Boeing y recomienda que, dado el complejo equilibrio que existe en este caso entre compromisos estructurales y de política comercial, todos ellos se incluyan en la Decisión como condiciones y obligaciones con arreglo al apartado 3 del artículo 8 del Reglamento sobre operaciones de concentración. Una minoría ha dejado constancia de sus reservas.
  3. El Comité consultivo solicita a la Comisión que instituya y ponga en funcionamiento un sistema de control que compruebe de forma rigurosa el cumplimiento íntegro de los compromisos contraídos por Boeing y que incluya en la Decisión a tal efecto las condiciones y obligaciones a que deba someterse la empresa.
  4. El Comité consultivo solicita a la Comisión que le informe con periodicidad anual sobre el cumplimiento de los compromisos mencionados en el anterior apartado 3.
  5. El Comité consultivo solicita a la Comisión que tenga presentes los demás puntos planteados durante el debate.
  6. El Comité Consultivo recomienda que se publique el presente Dictamen.
-

**Notificación previa de una operación de concentración**  
**(Caso nº IV/M.1042 — Eastman Kodak/Sun Chemical)**

(97/C 372/09)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

1. Con fecha de 1 de diciembre de 1997 y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo <sup>(1)</sup>, la Comisión recibió notificación de un proyecto de concentración por el que las empresas Eastman Kodak Company («Kodak») y Sun Chemical Group BV («Sun»), controlada por Dainippon Ink and Chemical Inc., adquieren el control conjunto, a efectos de lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del citado Reglamento, de la empresa de nueva creación Kodak Polychrome Graphics.
2. **Ámbito de actividad de las empresas implicadas:**
  - Kodak: productos para la imagen y servicios para sectores diversos, incluyendo el de artes gráficas,
  - Sun: tinta de impresión, pigmentos orgánicos, placas de impresión y película para artes gráficas.
3. Tras haber realizado un examen preliminar, la Comisión considera que la concentración notificada podría entrar en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89. No obstante, se reserva la posibilidad de tomar una decisión definitiva sobre este punto.
4. La Comisión insta a los terceros interesados a que le presenten sus observaciones eventuales con respecto a la propuesta de concentración.

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 por fax [(32 2) 296 43 01/296 72 44] o por correo, referencia nº IV/M.1042 — Eastman Kodak/Sun Chemical, a la siguiente dirección:

Comisión Europea  
Dirección General de Competencia (DG IV)  
Dirección B — Task Force de Operaciones de Concentración  
Avenue de Cortenberg/Kortenberglaan 150  
B-1040 Bruxelles/Brussel.

---

<sup>(1)</sup> DO L 395 de 30. 12. 1989, p. 1; versión rectificada en el DO L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.

**No oposición a una concentración notificada****(Caso nº IV/M.967 — KLM/AIR UK)**

(97/C 372/10)

**(Texto pertinente a los fines del EEE)**

Con fecha de 22 de septiembre de 1997, la Comisión decidió no oponerse a la concentración de referencia y declararla compatible con el mercado común. Esta decisión se basa en lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo. El texto completo de la decisión está disponible únicamente en inglés y se hará público después de liberado de cualquier secreto comercial que pueda contener. Estará disponible:

- en versión papel, en las oficinas de ventas de la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas (véase la lista en la última página);
- en formato electrónico, en la versión «CEN» de la base de datos CELEX, con el número de documento 397M0967. CELEX es el sistema de documentación automatizado de la legislación de la Comunidad Europea; para más informaciones sobre la suscripción, contactar, por favor:

EUR-OP

Información, Mercadotecnia y relaciones públicas (OP/4B)

2, rue Mercier

L-2985 Luxembourg

Tel.: (352) 29 29 42455, fax: (352) 29 29 42763.

## II

(Actos jurídicos preparatorios)

## COMISIÓN

**Propuesta de Directiva del Consejo relativa a la lista de las zonas agrícolas desfavorecidas con arreglo al Reglamento (CE) nº 950/97 (Dinamarca)**

(97/C 372/11)

COM(97) 575 final — 97/0308(CNS)

(Presentada por la Comisión el 11 de noviembre de 1997)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 950/97 del Consejo, de 20 de mayo de 1997, relativo a la mejora de la eficacia de las estructuras agrarias <sup>(1)</sup> y, en particular, el apartado 2 de su artículo 21,

Vista la propuesta de la Comisión,

Visto el dictamen del Parlamento Europeo,

Considerando que los obstáculos naturales y geográficos permanentes existentes en las zonas insulares de Dinamarca implican unos costes de producción y de transporte más elevados que impiden que los agricultores de esas zonas obtengan de su producción unos ingresos similares a los que obtienen otros agricultores de tipo comparable en otras regiones de este Estado miembro;

Considerando que, de conformidad con el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento (CE) nº 950/97, el Gobierno danés comunicó a la Comisión la lista de las islas que pueden figurar en la lista comunitaria de zonas agrícolas desfavorecidas y las informaciones relativas a las características de dichas zonas;

Considerando que, para definir las zonas afectadas por obstáculos específicos que pueden equipararse a las zonas desfavorecidas contempladas en el artículo 25 del Reglamento (CE) nº 950/97, se tienen en cuenta todas las islas de menos de 600 km<sup>2</sup> de superficie total en las que la existencia de condiciones naturales desfavorables se manifieste en la obtención de una renta agraria inferior a la media nacional;

Considerando que la superficie global de las zonas contempladas no sobrepasa el 4 % de la superficie total del Estado miembro afectado;

Considerando que la naturaleza y el porcentaje de los índices citados anteriormente que el Gobierno danés ha tenido en cuenta para definir los tipos de zonas comunicadas a la Comisión responden a las características de las zonas afectadas por obstáculos específicos contempladas en el artículo 25 del Reglamento (CE) nº 950/97,

<sup>(1)</sup> DO L 142 de 2. 6. 1997, p. 1.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DIRECTIVA:

*Artículo 1*

La lista de las zonas agrícolas desfavorecidas en Dinamarca figura en el anexo de la presente Directiva, quedando incluidas en la lista comunitaria de zonas agrícolas desfavorecidas con arreglo al artículo 25 del Reglamento (CE) n° 950/97.

*Artículo 2*

El destinatario de la presente Directiva será el Reino de Dinamarca.

ANEXO

ISLAS DANESAS PROPUESTAS PARA SU INCLUSIÓN EN LA LISTA DE ZONAS DESFAVORECIDAS

Nombre de la isla	Superficie (km <sup>2</sup> )	SAU (ha)
1. Samsø (1)	114,30	7 831
2. Laesø	113,80	2 466
3. Fanø (3)	55,80	929
Subtotal: tres islas principales	283,90	11 226
4. Agersø (4) incluida Egholm	7,83	709
5. Anholt	22,37	4
6. Askø incluida Lilleø	3,88	215
7. Avernakø	5,85	289
8. Barsø	2,66	232
9. Birkholm	0,92	84
10. Bjørnø	1,50	158
11. Baagø	6,23	566
12. Drejø	4,28	235
13. Egholm (*)	6,00	448
14. Endelave	13,08	800
15. Fejø (5) incluida Skalø	16,00	1 424
16. Femø (5)	11,38	1 009
17. Fur (2)	22,29	1 100
18. Hjarnø	3,21	287
19. Hjortø	0,90	90
20. Lyø	6,05	371
21. Mandø (3)	7,63	547
22. Nekselø	2,23	214
23. Omø	4,52	337
24. Orø	15,02	1 200
25. Sejerø	12,37	557
26. Skarø	1,97	112
27. Strynø	4,88	340
28. Tunø (1)	3,52	270
29. Venø (2)	6,46	372
30. Aarø	5,68	150
Subtotal otras islas	199,00	12 120
Superficie total de las islas propuestas para su inclusión en la lista de zonas desfavorecidas	482,60	23 346
<b>Superficie total Dinamarca</b>	<b>43 076,70</b>	<b>2 770 000</b>
Porcentaje que representan las zonas desfavorecidas	1,1 %	0,84 %

4 % de 43 077 km<sup>2</sup> = 1 723 km<sup>2</sup>.

(\*) Islas pertenecientes a un mismo archipiélago.

## III

*(Informaciones)*

## COMISIÓN

**Convocatoria de presentación de candidaturas (DG XXII/37/97) en el marco del programa Leonardo da Vinci**

(97/C 372/12)

## I. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL SERVICIO CONTRA-TANTE

Comisión Europea DG XXII  
«Educación, Formación y Juventud»,  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruxelles/Brussel.

*Véase la sección XII para el envío de las propuestas.*

## II. CONTEXTO

1. El programa Leonardo da Vinci contribuye al establecimiento de una política de formación profesional a nivel comunitario (artículo 127 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea). Su objetivo es promover nuevos enfoques en las políticas y en las prácticas de formación profesional. Habida cuenta de la experiencia adquirida durante los tres primeros años operativos de Leonardo da Vinci y sobre todo, de las conclusiones de la primera evaluación provisional del programa [COM(97)399 final], resulta necesario precisar mejor la naturaleza específica de las acciones que deben incluirse en el marco del programa, respetando para ello los procedimientos vigentes y el marco común de objetivos definidos en la decisión del Consejo.
2. Las acciones que se llevarán a cabo bajo Leonardo da Vinci en 1998 tendrán en cuenta los logros políticos y operativos resultantes de las acciones en materia de educación y formación realizadas a nivel comunitario. Se trate, entre otras, de las del «Año Europeo de la Educación y de la Formación Permanentes» (1996), de las orientaciones definidas en el Libro blanco de la Comisión: «Enseñar y aprender: hacia la sociedad del conocimiento» [COM(95) 590 final], de su Plan de Acción sobre la Innovación [COM(96) 589 [final], del informe de la Comisión sobre la aplicación de la Recomendación del Consejo, de junio de 1993, relativa al acceso de los trabajadores a la formación continua [COM(97) 180 final] y del Libro verde de la Comisión sobre los obstáculos a la movilidad transnacional de las personas en período de formación [COM(96) 462 final]. También ofrecen un marco de referencia apropiado, las orientaciones fijadas en el ámbito de la promoción del empleo por los recientes Consejos Europeos, sobre todo por el Amsterdam (junio de 1997), la Comunicación de la Comisión al Consejo «Desarrollar el aprendizaje en Europa» [COM(97) 300 final], así como las orientaciones propuestas por la Comisión en su «Pacto de Confianza Europeo por el Empleo» [CSE(96) 1 final].
3. Bajo reserva de su admisibilidad (véase el punto 12 de la sección VII), la Comisión prestará especial atención, en 1998, a las propuestas de programas transnacionales de intercambios/estancias (medidas I.1.2 y II.1.2), así como a la difusión de resultados, metodologías, instrumentos y productos de formación [medida III.3.a]. La Comisión potenciará, también la difusión de la innovación en la formación, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), incluyendo la promoción del espíritu de empresa, la creación de pequeñas empresas (también en el ámbito de la economía social) y la preparación al «auto-empleo». Prestará, también, una especial atención al desarrollo de redes europeas de formación que impliquen a los diferentes actores y, sobre todo, a los interlocutores sociales. Favorecerá la experimentación en el campo del acceso a la formación continua y en el de la orientación en el marco de las nuevas formas de organización del trabajo, sobre todo con el fin de facilitar la inserción/reinserción profesional de jóvenes y adultos en paro. La Comisión apoyará, además, en el conjunto de las prioridades, las propuestas de calidad en el ámbito de la igualdad de oportunidades (presentadas en cualquier tipo de medida, además de las propias), así como las propuestas de mejora de las competencias lingüísticas (relativas, sobre todo, a las normas, modelos e instrumentos a utilizar en las «auditorías lingüísticas» y a los nuevos enfoques metodológicos que utilizan los resultados recientes de las nuevas tecnologías).

4. La Comisión destaca, en interés de los promotores, que las propuestas deberán presentar alguna de las características siguientes:

- existencia de una asociación fuerte y estructurada, que implique activamente a las empresas, especialmente las PYME (o agrupaciones de PYME), así como a cooperativas, mutualidades, asociaciones o fundaciones y empresas de economía social,
- participación activa de los interlocutores sociales en todos los niveles y para el conjunto de las medidas, principalmente en relación con las transformaciones que afectan a la organización general del trabajo y al desarrollo del diálogo social,
- articulación con el desarrollo regional o local, especialmente mediante la formación de agentes de desarrollo y en particular dentro del contexto de la aplicación de los Pactos Territoriales para el Empleo,
- respuesta a los cambios industriales, inclusive a nivel sectorial, la acción de formación propuesta se orientará, en particular, a la transferencia de innovaciones, sobre todo tecnológicas, para la producción de nuevos bienes y servicios, al establecimiento de nuevos sistemas de producción y al establecimiento de formas de organización del trabajo implicadas en la formación y que respeten el medio ambiente y los recursos naturales,
- ayuda a iniciativas de formación estructuradas para la lucha contra la exclusión,
- ayuda al desarrollo de redes transnacionales sectoriales o territoriales de intercambio de buenas prácticas de formación integradas en las empresas (en especial las PYME) y en organismos de apoyo, tanto profesionales como sectoriales,
- presencia de socios procedentes de Chipre y de los países asociados de Europa central y oriental que participen plenamente en el programa (es decir a partir del 1 de noviembre de 1997: Rumania, Hungría y la República Checa).

5. La decisión del Consejo relativa al programa Leonardo da Vinci presta especial atención a los proyectos piloto cuyos resultados se puedan desarrollar y experimentar mediante programas transnacionales de estancias e intercambios y, recíprocamente, a los programas transnacionales de movilidad que desarrollen y validen los resultados de los proyectos piloto.

Por lo que se refiere a las encuestas y análisis [medida III.2.a)] del programa, la Comisión destaca que

las propuestas que se presenten deberán demostrar el valor añadido que aporta el proyecto a la aplicación de las prioridades (véase la sección IX) su contribución a la aplicación de una política de formación profesional a nivel comunitario. Para aprovechar mejor los recursos, es preferible presentar proyectos de encuestas y análisis sobre el desarrollo de nuevos conceptos de formación profesional en los países participantes.

### III. ÁMBITOS

6. Las propuestas de proyectos piloto o de programas transnacionales de estancias o intercambios que tengan como objetivo mejorar la calidad de los sistemas y dispositivos de formación profesional, inicial o continua, deben ser presentadas en el capítulo I. Las que tengan como objetivo mejorar las prácticas y acciones de formación profesional inicial o continua en las empresas o/e incluyan la participación de los interlocutores sociales y/o las universidades, deben ser presentadas en el capítulo II. Las que tengan como objetivo la mejora de las competencias lingüísticas y el desarrollo de la difusión de las innovaciones deben ser presentadas en las medidas III.1 y III.3.a).

Las propuestas de encuestas y análisis que tengan como objetivo el desarrollo de los conocimientos en el ámbito de la formación profesional deben ser presentadas en la medida III.2.a). Las propuestas de encuestas y análisis [medida III.2.a)] que respondan a las prioridades 1 y 4 (véase la sección IX) se deberán presentar siguiendo el procedimiento II descrito en las secciones X, XI y XII. Las propuestas que respondan a las prioridades 2, 3 y 5 (véase la sección IX) se deberán presentar siguiendo el procedimiento I descrito en las secciones X, XI y XII.

7. Las principales características que diferencian las propuestas a presentar bajo los capítulos I y II del programa son las siguientes:

- los proyectos piloto presentados en el capítulo I deben especificar su impacto sobre los sistemas y dispositivos de formación profesional de los países participantes y, por consiguiente, demostrar explícitamente su relación con uno o varios dispositivos públicos o contractuales de alcance general indicando claramente de qué forma los apoyan y completan;
- los proyectos piloto del capítulo II se centran necesariamente en acciones transnacionales concebidas y establecidas por actores implicados directamente en acciones de formación profesional. Es decir, las propuestas de proyectos piloto, relativas al capítulo II, deberán resaltar de qué modo implican a actores económicos y sociales —pu-

diendo incluir la cooperación universidad-em-pres— cuyas acciones de formación profesional apoyan y completan;

- los proyectos de encuestas y análisis se refieren al desarrollo de nuevos conocimientos en el ámbito de la formación profesional, ya sea en la formación profesional inicial y la transición de los jóvenes a la vida activa, como en la formación continua o permanente.

#### IV. CONDICIONES DE CALIDAD

8. Bajo reserva de su admisibilidad (cuyos criterios se definen en los «formularios de candidatura»), las propuestas serán evaluadas en función de las siguientes condiciones:

- las propuestas demostrarán en qué y cómo mejorarán las metodologías, contenidos, prácticas y dispositivos existentes de formación (la propuesta no puede limitarse a otro soporte —por ejemplo, o un CD-ROM— o a copiar dispositivos de formación ya existentes);
- las propuestas demostrarán en qué y cómo la asociación transnacional en la que se apoyan contribuye a mejorar las posibilidades de empleo y de adaptación de los trabajadores en relación, por ejemplo, a las necesidades del mercado del trabajo, la movilidad transnacional de los trabajadores, la transparencia y reconocimiento de las cualificaciones (en particular, en lo que concierne al acceso a una profesión o formación reglada, tal y como se estipula en la Directiva 92/51/CEE), la lucha contra la exclusión, o las necesidades en competencias de las empresas y, en particular, de las PYME (incluida la economía social). Se espera que todos los socios incluidos en la asociación que presenta la propuesta desempeñen un papel activo e integrado en el conjunto;
- las propuestas precisarán cómo se transferirán los resultados previstos a otros actores potenciales de formación, incluidos los editores;
- las propuestas explicarán en qué y cómo implican activamente a los socios representantes de los diferentes actores de la formación profesional a nivel territorial o sectorial;
- las propuestas presentarán la organización financiera de la operación que se llevará a cabo, es

decir deberán explicar (en el formulario de candidatura), los gastos e ingresos del proyecto, así como sus fuentes de financiación y, asimismo, las condiciones necesarias para una gestión transnacional eficaz que permita el seguimiento de las actividades y de los objetivos fijados.

#### V. DURACIÓN DEL PROYECTO Y FINANCIACIÓN COMUNITARIA

9. El carácter especial de la presente convocatoria —que tiene lugar dos años antes de que finalice el período de ejecución decidido por el Consejo (31 de diciembre de 1999), y que deberá preparar la posible continuación del programa, siguiendo las orientaciones definidas por la Comisión en su Agenda 2000, sobre todo en lo relativo a las acciones que habrán de llevarse a cabo para la construcción de la unión del conocimiento— conlleva el hecho de que únicamente las propuestas de proyectos piloto que tengan una duración máxima de dos años, a partir de la fecha de contractualización, que será, salvo modificación ulterior, a finales de noviembre de 1998, puedan ser aprobadas. La duración máxima de los programas transnacionales de estancias e intercambios varía de acuerdo al tipo de operación propuesta.
10. La contribución financiera de la Comunidad a las propuestas de proyectos piloto, de proyectos de difusión o de programas de estancias intercambios aprobados alcanzarán, excepcionalmente, los importes máximos indicados en la decisión del Consejo (es decir, hasta 100 000 ecus por año para los proyectos piloto, y, como máximo, 75 % de los costes elegibles y 5 000 ecus por estancia o intercambio, si la duración corresponde a la duración máxima prevista en la decisión del Consejo). Se advierte al promotor que la contribución financiera comunitaria es, a menudo, inferior a la solicitada.

#### VI. COMPLEMENTARIEDAD DE LEONARDO DA VINCI CON OTROS PROGRAMAS E INICIATIVAS

11. La complementariedad entre el programa Leonardo da Vinci, los otros programas comunitarios (en particular Sócrates), las iniciativas comunitarias (sobre todo, en la prioridad 2, con las iniciativas Youthstart, Integra y Urban), y el cuarto programa marco de investigación y desarrollo tecnológico, deberían ser reforzadas. Los promotores que desarrollan o han desarrollado con éxito un proyecto financiado

por otro programa o iniciativa comunitaria, pueden presentar, en la presente convocatoria de propuestas, un proyecto relacionado con otro proyecto precedente (con el objetivo, ya sea de reforzar la dimensión transnacional de los socios, o bien de establecer una red transnacional de difusión y transferencia de métodos y productos de formación ya desarrollados).

A los proyectos que se hubieran beneficiado de la financiación de otro programa o iniciativa, se les exigirá la presentación de la financiación anterior; ello permitirá garantizar la responsabilidad y la transparencia financiera.

La doble financiación está prohibida. Los promotores no pueden recibir fondos para propuestas similares o (parcialmente) idénticas en el marco del programa Leonardo da Vinci y, al mismo tiempo, en otros programas o iniciativas comunitarias.

## VII. PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES PRE-ADHESIÓN

12. Como resultado de las decisiones de los Consejos de asociación, la República Checa, Hungría, Rumania y Chipre pueden participar plenamente, en 1998, en el programa Leonardo da Vinci. Sin embargo, hay una serie de normas presupuestarias específicas que se deberán respetar. Dichas normas se encuentran en las «Modificaciones del formulario de candidatura».

### Modalidades de participación

Las instituciones u organizaciones candidatas que puedan beneficiarse de una subvención en el programa Leonardo da Vinci deberán ser originarias de:

- uno de los países del Espacio Económico Europeo (EUR 18): los 15 países miembros de la Unión Europea (EUR 15) más Islandia, Liechtenstein y Noruega,
- uno de los países asociados al programa Leonardo da Vinci: a partir del 1 de noviembre de 1997, la República Checa, Hungría, y Chipre,
- uno de los países cuyo acuerdo de asociación con el programa Leonardo da Vinci se esté negociando y siempre que las decisiones apropiadas se hayan tomado antes de finalizar el procedimiento

de selección: Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia.

### Criterios de admisibilidad

Los programas de estancias e intercambios [excepto el programa operativo del capítulo I y de la medida III.1.b) del capítulo III], los proyectos piloto [excepto la medida III.1.a) del capítulo III] y las encuestas/análisis deben incluir a socios de, al menos, tres países de los que, por lo menos, uno debe ser de la Unión Europea.

## VIII. INFORMACIONES ADICIONALES

13. Los promotores interesados encontrarán las informaciones adicionales necesarias en el «Formulario de candidatura» que debe utilizarse obligatoriamente para presentar la propuesta. Asimismo, para toda información complementaria, se les invita a entrar en contacto con las Instancias Nacionales de Coordinación (INC) y la Oficina de Asistencia Técnica Leonardo da Vinci (BAT). Las direcciones se encuentran más adelante (véase la sección XII). Los promotores pueden, también, conectarse al servidor Europa de la Comisión (código de acceso):

<http://europa.eu.int/en/comm/dg22/leonardo.html> en el que se encuentran las informaciones y formularios necesarios. Para las propuestas relativas a la medida I.1.2, cuya gestión depende de los organismos nacionales, los promotores interesados deberán contactar con las INC.

14. Por otro lado, y además de las iniciativas que los Estados miembros puedan adoptar en el marco de esta convocatoria de propuestas, la Comisión organizará, el 11 de diciembre de 1997, el lanzamiento de la convocatoria de 1998 y, el 19 y 20 de enero de 1998, unas jornadas informativas y de contacto en Bruselas. Se aconseja a los promotores potenciales interesados ponerse en contacto rápidamente con sus Unidades Nacionales de Coordinación o/y con la Oficina de Asistencia Técnica Leonardo da Vinci en Bruselas, para conseguir información complementaria al respecto, así como para manifestar su interés por participar.

## IX. PRIORIDADES LEONARDO DA VINCI PARA 1998

15. La convocatoria de propuestas 1998 identifica 5 grandes prioridades que se aplicarán a todos los capítulos —I, II y III— y medidas del programa Leonardo da Vinci (propuestas de proyectos piloto, de

programas transnacionales de estancias e intercambios, y de encuestas o análisis). Esta prioridades son las siguientes:

- 1) adquisición de nuevas competencias,
- 2) acercamiento entre centros de enseñanza o de formación profesional y empresas,
- 3) lucha contra la exclusión,
- 4) inversión en los recursos humanos,
- 5) generalización del acceso a los conocimientos y a la promoción del desarrollo de las competencias profesionales, mediante los instrumentos de la sociedad de la información, en la perspectiva de la formación permanente.

16. La experiencia adquirida durante los tres primeros años de ejecución del programa muestra la importancia que tiene el que los promotores justifiquen claramente la elección de la prioridad, cómo su proyecto responde a la misma, y en qué consiste su especificidad y su valor añadido europeo.

#### **Prioridad 1: Adquisición de nuevas competencias**

17. Las propuestas deberán intentar mejorar las posibilidades de empleo mediante la adaptación de los métodos y contenidos de la formación profesional a las nuevas formas de organización del trabajo, al desarrollo tecnológico, a las transformaciones sociales, así como a las necesidades del mercado único y/o contribuir a la mejora de las competencias lingüísticas (véase la sección IV):

- a) permitiendo que las personas adquieran las competencias necesarias para el acceso a nuevos empleos, mediante la identificación de las competencias requeridas y el desarrollo de la formación y de nuevas cualificaciones en, por ejemplo, las nuevas profesiones, particularmente en el ámbito del medio ambiente, las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, la seguridad, la sanidad, los servicios sociales a domicilio, el patrimonio, el turismo y la creación de empresas, sobre todo de PYME y de empresas artesanales, y, en general los proyectos de desarrollo de iniciativa local relacionados con la creación de empleo;
- b) favoreciendo la adquisición y la transparencia de las cualificaciones profesionales para incluir las competencias clave y promoviendo estudios que apliquen los resultados de la investigación relativos al desarrollo de nuevos modelos e instrumentos; así como examinando los medios que permi-

ten acercar los dispositivos y acciones oficiales de formación a los no oficiales, en el contexto de la formación permanente, y favoreciendo el acceso a la misma;

- c) desarrollando, experimentando o analizando nuevos métodos de convalidación/certificación de competencias clave y cualificaciones en el ámbito de la formación inicial por los socios del proyecto y, también, las competencias y cualificaciones adquiridas en la experiencia profesional y la formación no oficial. Se trata, pues, de formación innovadora y de calidad para el personal altamente cualificado del sector terciario; especialmente ingenieros y técnicos en los ámbitos de la producción, instalación y mantenimiento en el sector de los servicios a empresas, por ejemplo en materia de transferencia de innovaciones, todo ello con el objetivo de contribuir a una mayor transparencia de las competencias entre los países participantes;
- d) buscando el desarrollo de planteamiento innovadores en todo lo relativo a la calidad de la formación.

18. Se prestará una especial atención a las propuestas de proyectos piloto, sobre todo desde el punto de vista del acceso individualizado, que demuestren su capacidad para:

- integrarse en una red europea de concepción, producción y valorización que tenga como objetivo desarrollar, en cooperación con los sistemas y dispositivos de formación de los países participantes, métodos de acreditación de competencias que complementen los sistemas oficiales de cualificación y que ofrezcan nuevas oportunidades a los individuos, permitiéndoles validar sus competencias y su experiencia profesional dentro de una perspectiva de movilidad transnacional;
- asociar, durante las diferentes fases del proyecto, el nivel de conocimientos necesario en el ámbito de las competencias abordadas, con el nivel de conocimientos necesario para definir módulos de formación adecuados y para crear instrumentos individuales de acreditación (por ejemplo «documentos personales para acreditar las competencias»).

#### **Prioridad 2: Acercar los centros de enseñanza o de formación y las empresas**

19. Las propuestas intentarán desarrollar la enseñanza y la formación profesional, utilizando, sobre todo, la alternancia y el aprendizaje bajo todas sus formas y a todos los niveles, incluida la enseñanza superior

(universitaria o no), e intentarán mejorar el interés por la formación profesional respondiendo a alguno de los objetivos siguientes:

- a) adaptar el contenido y la oferta de formación profesional, mediante la cooperación entre universidades, centros de enseñanza o de formación y empresas, para así desarrollar nuevos enfoques que favorezcan la alternancia, especialmente teniendo en cuenta las nuevas necesidades de empleos y cualificaciones, como por ejemplo en el ámbito de las nuevas tecnologías, a la luz de los resultados de la investigación (I + D), mediante la cooperación entre universidades y empresas;
  - b) potenciar el desarrollo de vínculos y canales que favorezcan, en la enseñanza superior, la alternancia y el aprendizaje entre los centros de enseñanza o de formación y las empresas.
20. En el marco de esta prioridad, la Comisión prestará una especial atención a las propuestas que asocien a los interlocutores sociales que tengan como objetivo alguno de los siguientes:
- el desarrollo de todo tipo de planes de enseñanza y de formación profesional en alternancia (incluido el aprendizaje) a todos los niveles, en particular los que permitan períodos significativos de formación y/o de experiencia profesional reconocidos en otro país participante y que formen parte integrante de la formación impartida en el participante de procedencia;
  - el desarrollo de las posibilidades de formación y de la experiencia profesional en ambientes económicos, sociales y culturales de otros países participantes durante el período de aprendizaje;
  - el fomento de nuevas formas de seguimiento pedagógico (en especial para formadores, profesores y tutores), teniendo en cuenta la dimensión europea, así como el recurso a las nuevas tecnologías de formación a distancia en el contexto de la alternancia, incluido el aprendizaje;
  - el apoyo a la movilidad transnacional a través de una cooperación más estrecha entre los centros de aprendizaje/formación y las empresas de los distintos países participantes, incluidos los institu-

tos de investigación, dejando las modalidades de dicha cooperación en manos de los actores implicados.

La Comisión apoyará las propuestas de estancias/intercambios y proyectos piloto en el ámbito de la orientación y del asesoramiento permanentes que se dirijan a jóvenes titulados, para reforzar así su aptitud ante el empleo, y a directivos en comisión, especialmente de las PYME.

21. Los proyectos piloto podrían convertirse, llegado el caso, en programas de intercambio o de estancia.

### Prioridad 3: Luchar contra la exclusión

22. Las propuestas tendrán como objetivo prevenir o combatir la exclusión y promover el acceso a la formación de las personas menos favorecidas— incluidos los adultos— en el mercado de trabajo, mejorando sus perspectivas de empleo, sobre todo de los parados sin cualificación o con cualificaciones insuficientes, mediante:

- a) la mejora de la información, asesoramiento y orientación, de modo que se responda a las necesidades individuales de formación y se permita la inserción profesional de jóvenes y de adultos;
- b) la adaptación del contenido y de los métodos de la oferta de formación a las personas con falta de cualificaciones, para reforzar las competencias clave, la aptitud empresarial, y para tener en cuenta y valorizar los conocimientos adquiridos en la experiencia profesional y, si es posible, dirigirlas hacia la obtención de una cualificación profesional;
- c) el mantenimiento de los jóvenes en los sistemas de formación cualificantes.

23. En caso de que las propuestas presentadas sean de la misma calidad, la Comisión prestará especial atención a aquellas que:

- se centren en el desarrollo de enfoques pedagógicos y de inserción laboral que sean innovadores y que estén dirigidos a grupos de población en dificultad— tanto a nivel escolar como social— que habiten, en particular, en barrios urbanos desfavorecidos, o en rurales con elevadas tasas de desempleo. Estos enfoques deberán reforzar la motivación, la capacidad de aprender a estudiar, los conocimientos de base y las aptitudes sociales de las personas implicadas —especialmente los jóvenes— en la perspectiva de su integración o reintegración en los ordinarios de formación inicial y continua cualificante;

- demuestren su capacidad para asociar los recursos financieros y humanos locales, regionales y nacionales, para complementar las aportaciones de la Comunidad Europea, y para establecer asociaciones con los medios socioeconómicos, como las PYME, con el objetivo de contribuir a la creación de empleo, por ejemplo mediante el desarrollo de un sistema de tutorías;
- se apoyen en redes locales y regionales de los diferentes actores de la formación, que deseen establecer o reforzar la cooperación transnacional entre experiencias de inserción que se estén desarrollando en los distintos países participantes en el programa.

#### **Prioridad 4: Fomentar la inversión en los recursos humanos**

24. Las propuestas deberán fomentar la inversión en recursos humanos y en la calidad de la formación (incluida la enseñanza superior) como factores clave que permitan alcanzar los siguientes objetivos económicos:
- a) favorecer la formación de los cuadros directivos de los organismos públicos y, en particular, de las colectividades territoriales, o de las agencias implicadas en el desarrollo económico y social, especialmente para mejorar sus competencias en la planificación de los recursos, la orientación y el asesoramiento;
  - b) fomentar el acceso de los trabajadores a la formación continua (de acuerdo con las líneas fijadas en el informe de la Comisión citado anteriormente), en particular de los trabajadores poco cualificados, mediante el estímulo a las empresas para que desarrollen estrategias eficaces de formación y de desarrollo de recursos humanos, por ejemplo mediante el establecimiento de dispositivos de alternancia empleo/formación, de planes de carrera individuales, bajo la perspectiva de las organizaciones implicadas en la formación, y el trabajo, y las condiciones y/o horario de trabajo, teniendo en cuenta las nuevas relaciones de empleo;
  - c) desarrollar nuevas metodologías (incluidas aquellas que recurran a la formación abierta y a dis-

tancia) que supriman los obstáculos a la formación en las PYME y establezcan asociaciones entre las instituciones de educación locales/regionales —incluidas las Universidades— y los representantes de los intereses económicos locales.

25. La Comisión prestará especial atención a las propuestas que, a partir de los análisis de los sistemas y dispositivos de los diferentes Estados participantes, permitan mostrar cómo y de qué forma puede aumentarse la inversión en la formación continua de los trabajadores, incluyendo aquellas que tengan un enfoque innovador en la financiación de la formación permanente. En particular, se prestará especial atención a las propuestas que establezcan estrategias y prácticas de formación innovadoras aplicables a las PYME a nivel local o sectorial y, en especial, a las propuestas relativas a la creación de redes europeas de centros de formación avanzada para la innovación y la transferencia tecnológica a nivel territorial. Esas propuestas deberán estar orientadas hacia ese tipo de empresas y contar con la participación de universidades, organismos públicos y privados de investigación, así como de organizaciones profesionales e interlocutores sociales. En este sentido, la Comisión prestará especial atención a las propuestas dirigidas a la formación de los actores económicos (en especial las PYME) sobre el impacto de la moneda única, el euro.

La Comisión prestará especial atención a las propuestas que creen redes temáticas transnacionales de formación continua y que permitan la participación individual de los trabajadores, así como la tutoría pedagógica durante las horas de trabajo.

La Comisión aportará su apoyo a las propuestas que tengan como objetivo el desarrollo de centros de recursos de formación organizados en redes y que, sobre todo, utilicen las nuevas tecnologías como, por ejemplo, el University for Industry —que se ha iniciado actualmente en el Reino Unido— para lograr un acceso más amplio a la formación.

26. Para el conjunto de las acciones presentadas bajo esta prioridad, se prestará una especial atención a las propuestas de asociaciones que impliquen a los interlocutores sociales, especialmente en el contexto del diálogo social. La Comisión examinará las propuestas de calidad cuyo objetivo sea establecer, a iniciativa de los interlocutores sociales a nivel comunita-

rio, dispositivos transnacionales de apoyo, de análisis y de seguimiento de la evolución de las inversiones en recursos humanos de las empresas por parte de los distintos actores implicados.

**Prioridad 5: Generalizar el acceso a los conocimientos mediante los instrumentos de la sociedad de la información en la perspectiva de la formación permanente**

27. La Comisión prestará especial atención a las propuestas que respondan a un doble objetivo: por una parte, desarrollar las tecnologías de la información y de la comunicación para lograr un mayor acceso al aprendizaje permanente y, por otra parte, responder a las nuevas exigencias en cualificaciones y competencias que surgen de los cambios industriales y del desarrollo de la sociedad de la información. Las propuestas deberán responder a alguno de los objetivos siguientes:

- apoyar la incorporación de las PYME a la sociedad de la información: proyectos sobre la integración de las tecnologías de la información y de la comunicación en las actividades de formación de las PYME, proyectos de formación para las carreras profesionales y para la creación de entornos de «tecnologías de la información», especialmente en las PYME;
- desarrollar productos y métodos de formación innovadores para las personas con cualificaciones insuficientes;
- formar profesores y formadores en la utilización de programas informáticos educativos y multimedia en el proceso de aprendizaje, incluso mediante la utilización de materiales procedentes de las tecnologías de la información y de la comunicación; formar asesores de orientación para familiarizarles con el potencial ofrecido por la utilización de las nuevas tecnologías; desarrollar programas informáticos que respondan a los perfiles de los alumnos;
- ayudar al desarrollo de estructuras de cualificaciones profesionales para los creadores-diseñadores de programas informáticos educativos, que tengan en cuenta los distintos grados de conocimientos requeridos en el diseño; desarrollo y creación de tecnologías de la educación y de la formación, así como en los distintos entornos de formación;

- realizar encuestas y análisis que identifiquen métodos innovadores de utilización de las tecnologías de la información y de la comunicación en la formación profesional, incluyendo el análisis de nuevos modelos de aprendizaje, y que respondan, sobre todo, a las necesidades de las PYME y a las necesidades en nuevas competencias. Las encuestas y análisis deberán ofrecer una amplia síntesis de dichas experiencias, evaluar su impacto y establecer recomendaciones para una amplia difusión;
- difundir buenas prácticas relativas a la producción, utilización y distribución de materiales y de programas informáticos educativos multimedia para su utilización en la formación profesional;
- desarrollar iniciativas en el ámbito de la movilidad virtual (por ejemplo el teletrabajo y la teleesistencia), así como otras formas de organización del trabajo y otro tipo de programas informáticos educativos innovadores que puedan facilitar dicha movilidad y, de forma general, desarrollar métodos de especificación operativa de acompañamiento y de evaluación de los programas informáticos.

## X. PROCEDIMIENTOS

### 28. Procedimiento I

Cada país participante organizará y publicará en cooperación con la Comisión, una convocatoria de propuestas en los países interesados para los proyectos incluidos en las medidas capítulos I.1.1 («Concepción y realización de proyectos piloto transnacionales»), I.1.2 («Programas transnacionales de estancias e intercambios»), III.1 («Cooperación con vistas a la mejora de las competencias lingüísticas»), III.3.a («Proyectos de difusión») y III.2.a («Encuestas y análisis en el ámbito de la formación profesional») dentro del programa Leonardo da Vinci (prioridades 2, 3 y 5).

### Procedimiento II

Convocatoria de propuestas general de la Comisión para los 15 estados miembros de la Unión Europea y los países AELC participantes del Espacio Económico Europeo, así como para Hungría, Rumania, la República Checa y Chipre relativa al capítulo II («Apoyo a la mejora de las acciones de formación profesional, incluyendo la cooperación universidad-

empresa, relativas a las empresas y los trabajadores») y a la medida III.2.a) («Encuestas y análisis en el ámbito de la formación profesional») del programa Leonardo da Vinci (prioridades 1 y 4).

29. La Comisión y cada país participante se comprometerán a llevar una política coordinada de información con el objetivo de salvaguardar una transparencia total en la selección, garantizar el acceso óptimo de todos los promotores e intentar llegar a todas las personas interesadas.

#### XI. CONDICIONES GENERALES

##### 30. Vademécum y Formulario de candidatura

El «Vademécum», el «Formulario de candidatura» y las «Modificaciones del formulario de candidatura para 1998» describen las condiciones de selección y los criterios que se aplicarán, así como los principios que regulan la concesión de la ayuda comunitaria.

Dichos documentos pueden obtenerse, en cada una de las lenguas comunitarias, en la Oficina de Asistencia Técnica encargada de asistir a la Comisión en la puesta en marcha del programa, así como en las Unidades Nacionales de Coordinación (véase la lista en el anexo I).

El Vademécum y los formularios de candidatura son accesibles en el servidor Europa, en la red Internet. El código de acceso es:

<http://europa.eu.int/en/comm/dg22/leonardo.html>.

##### Contenido y modo de presentación de las propuestas

Se comunica a los promotores potenciales que deben respetar escrupulosamente los criterios de selección presentados en el «Vademécum» y el «Formulario de candidatura», así como las prioridades expuestas anteriormente.

##### Fecha límite de envío de propuestas

La fecha límite de envío de propuestas (para todas las propuestas de los capítulos I, II y III) se fija en el **31 de marzo de 1998**, de lo que dará fe el matasellos de correos.

La Comisión y/o los países participantes no aceptarán las propuestas enviadas después de esta fecha.

#### XII. DIRECCIONES PARA EL ENVÍO

31. Las propuestas sometidas al procedimiento I, es decir, las medidas I.1.1, III.1, III.2.a) y III.3.a) deberán enviarse a la Unidad Nacional de Coordinación Leonardo da Vinci del país participante interesado (1 original más 1 copia) y una copia a la Oficina de Asistencia Técnica encargada de asistir a la Comisión Europea en la puesta en marcha del programa Leonardo da Vinci (2 copias). Las propuestas (1 original más 1 copia) relativas a la medida I.1.2 deberán enviarse únicamente a la Unidad Nacional de Coordinación. Por consiguiente, la copia para la Oficina de Asistencia Técnica no es necesaria.

Los propuestas sometidas al procedimiento II, es decir las del capítulo II y la medida III.2.a) deberán enviarse a la dirección siguiente:

Oficina de Asistencia Técnica de la Comisión Europea para el programa Leonardo da Vinci, 9 Avenue de l'Astronomie, B-1210 Bruxelles/Brussel

(1 original más 3 copias), con copia a la «Unidad Nacional de Coordinación Leonardo da Vinci» del país participante interesado (2 copias).

##### Anuncio relativo al lanzamiento de las jornadas de contacto e información sobre la convocatoria de propuestas 1998 del programa Leonardo da Vinci

La Comisión Europea, Dirección General XXII «Educación, Formación y Juventud» organizará, el 11 de diciembre de 1997, desde las 10h00 a las 11h30 (hora GMT + 1), el lanzamiento de la convocatoria de propuestas para 1998. La reunión de lanzamiento será retransmitida vía satélite a Europa (Eutelsat II F2 a 10 grados este — repetidor 21 frecuencia 11 080 000 Megahertzios — polarización horizontal — 19 Megahertzios/volt).

Se organizarán, asimismo, en Bruselas, del 19 al 20 de enero de 1998, unas jornadas de contacto y de información sobre la convocatoria de propuestas 1998 del programa Leonardo da Vinci para el establecimiento de una política de formación profesional de la Comunidad Europea. Estas jornadas se destinan, principalmente, a los nuevos promotores que buscan socios para organizar proyectos innovadores de formación profesional que respondan a las prioridades de la convocatoria de propuestas de 1998.

Estas jornadas de contacto e información ofrecerán:

- lugares de información: stands de la Comisión Europea, de las Unidades Nacionales de Coordinación, stands sobre la participación de los países preadhesión, stand de ayuda al montaje de proyectos, stands

de informaciones prácticas, puntos de encuentro temáticos que facilitarán los contactos entre los participantes.

- Talleres temáticos y prácticos sobre las prioridades de la convocatoria de 1998.

La inscripción y la participación son gratuitas. La Comisión no sufragará los gastos de viaje y estancia de los participantes.

Si desean participar en estas jornadas de contacto e información, rellenen y envíen por fax, **antes del 7 de enero de 1998**, el formulario de inscripción, al siguiente número: (33 1) 43 67 79 00.

Este formulario puede obtenerse bien en el servidor Europa (<http://europa.eu.int/en/comm/dg22/leonardo.html>) bien solicitándolo a las instancias nacionales de coordinación, cuyas direcciones se encuentran en el anexo I, o por teléfono en el número (33 1) 43 67 79 79 o por fax (33 1) 43 67 79 00.

Se les enviará, como respuesta, el programa detallado de los jornadas, así como informaciones prácticas sobre su participación en dichas jornadas. En el caso de que su solicitud no pudiera ser atendida, debido al número limitado de plazas, se le informaría debidamente.

Para mayor información, pueden dirigirse a las Unidades Nacionales de Coordinación del programa Leonardo da Vinci.

Si lo desea, puede inscribirse, desde ahora, en la base de datos de búsqueda de socios, utilizada frecuentemente por los promotores, disponible sobre la dirección internet:  
<http://www.leonardodavinci.net/psd/>

De esta manera, figurará en el repertorio de manifestaciones de interés que será distribuido durante las jornadas de contacto e información.

ANEXO I — BILAG I — ANHANG I — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι — ANNEX I — ANNEXE I — ALLEGATO I — BIJLAGE I —  
ANEXO I — LIITE I — BILAGA I

## LEONARDO DA VINCI

### Instances Nationales de Coordination (INC)

#### National coordination Units (NCUs)

#### BELGIQUE/BELGIUM

##### VLAAMSE GEMEENSCHAP

Vlaams Leonardo da Vinci Agentschap  
Bischoffsheimlaan 27, bus 3  
B-1000 Brussel  
Tel: (32 2) 219 65 00  
Fax: (32 2) 219 12 02  
E-mail: clooten@VL-Leonardo.be  
Personne à contacter/Contact person: Ms Trudi Clooten

Carl Duisberg Gesellschaft e. V. (CDG)  
I 14/Leonardo da Vinci — Koordinierungsstelle  
Weyerstraße 79—83  
D-50676 Köln  
Tel. (49 221) 20 98-365  
Fax (49 221) 20 98-114  
E-mail: info@k.cdg.de  
Homepage adress: <http://www.cdg.de>  
Personne à contacter/Contact person:  
Frau Uta-M. Behnisch  
Frau Monique Nijsten  
Volet I.1.2.a,b,c — II.1.2.c — III.1.b — III.3.b

#### COMMUNAUTÉ FRANÇAISE

Cellule FSE  
WTC — Tour 1, 14<sup>e</sup> étage  
Boulevard E. Jacqmain 162, Bte 16  
B-1000 Bruxelles  
Tel: (32 2) 207 75 38  
Fax: (32 2) 203 03 45  
E-mail: leonardo@mail.interpac.be  
Personne à contacter/Contact person: Mr G. De Smet  
Volet III.2.a: Mr Denis Grard  
Tel: (32 2) 207 75 38

Zentralstelle für Arbeitsvermittlung (ZAV)  
Auslandsabteilung  
Feuerbachstraße 42—46  
D-60325 Frankfurt/Main  
Tel. (49 69) 71 11-320  
Fax (49 69) 71 11-683  
Personne à contacter/Contact person: Frau Birgit Kowalewski  
Volet I.1.2.b

#### COMMUNAUTÉ GERMANOPHONE

Ministerium der deutschsprachigen Gemeinschaft  
Gospertstraße 1—5  
B-4700 Eupen  
Tel: (32 87) 55 38 78  
Fax: (32 87) 55 77 16  
Personne à contacter/Contact person: Mr Edgar Hungs

Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen  
«Otto von Guericke» e. V. (AiF)  
Leonardo da Vinci Industriekontakt  
Tschaikowskistraße 49  
D-13156 Berlin  
Tel. (49 30) 48 16 33  
Fax (49 30) 48 16 34 01  
Personne à contacter/Contact person: Herrn Holger Huhn  
Volet II.1.1.c, II.1.2.a,b

#### DANEMARK/DENMARK

ACIU  
Hesseløgade 16  
DK-2100 Copenhagen Ø  
Tel: (45 39) 27 19 22  
Fax: (45 39) 27 22 17  
E-mail: aci-dk@inet.uni-c.dk  
Personne à contacter/Contact person: Mr B. Dylander

Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD)  
Kennedyallee 50  
D-53175 Bonn  
Tel. (49 228) 882-257  
Fax (49 228) 882-444  
E-mail: trenn@daad.de  
Personne à contacter/Contact person: Frau Steinmann  
Volet II.1.1.c — II.1.2.a,b

#### ALLEMAGNE/GERMANY

Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB)  
Nationale Koordinierungsstelle Leonardo da Vinci  
Fehrbelliner Platz 3  
D-10707 Berlin  
Tel. (49 30) 86 43 23 35  
Fax (49 30) 86 43 26 37  
E-mail: leonardo@bibb.de  
Personne à contacter/Contact person: Herrn Bent Paulsen  
Volet I.1.1.a,b,d,e — II.1.1.a,b,d — II.2.a,b — III.3.a

Universität des Saarlandes  
NATALI  
Im Stadtwald, Gebäude 15 — Raum 205  
D-66123 Saarbrücken  
Tel. (49 681) 302-36 14/15  
Fax (49 681) 302-36 11  
E-mail: natali@rz.uni-sb.de  
Personne à contacter/Contact person:  
Frau Andrea Wille  
Frau Betina Lang  
Volet III.1.a

Bundesanstalt für Arbeit (BA)  
Regensburger Straße 104  
D-90327 Nürnberg  
Tel. (49 911) 179-28 80  
Fax (49 911) 179-14 83  
E-mail: BA.Nuernberg.EurlKom@t-online.de  
Personne à contacter/Contact person:  
Herrn Wilfried Muswieck  
Volet I.1.1.c

#### GRECE/GREECE

National Labour Institute  
6-8 Kosti Palama and Galatsiou Street  
GR-11141 Athens  
Tel: (30 1) 21 11 906/7  
Fax: (30 1) 22 85 122  
E-mail: nli@itel.gr  
Personne à contacter/Contact person: Mrs Chara Gontzou

#### ESPAGNE/SPAIN

Tecnología y Gestión de la Innovación, SA (TGI)  
Direccion: c/ Velazquez, 134 bis  
E-28006 Madrid  
Tel: (34 1) 396 48 28  
Fax: (34 1) 396 48 65  
E-mail: Mnunez@tgi.es  
Personne à contacter/Contact person:  
Mr Manuel Nuñez Garcia

#### FRANCE

Agence Leonardo da Vinci c/o ACFCI  
Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie  
48, rue la Pérouse  
F-75016 Paris  
Tel: (33 1) 40 69 37 35  
Fax: (33 1) 44 17 95 68  
E-mail: Leonardo@acfc.ci.fr  
Personne à contacter/Contact person: Ms Brigitte Le Boniec  
(Établissements d'enseignement supérieur, réseaux consulaires, entreprises, organismes de formation)

Agence Leonardo da Vinci c/o ANPE  
Agence nationale pour l'emploi, Direction Générale  
4, rue Galilée  
F-93198 Noisy-le-Grand Cedex  
Tel: (33 1) 49 31 74 70  
Fax: (33 1) 43 05 57 72  
Personne à contacter/Contact person: Mr Laurent Mater  
(Organismes concernés par la formation et le placement des jeunes travailleurs et demandeurs d'emploi)

Agence Leonardo da Vinci c/o CEFAR  
Centre d'études de formation, d'animation et de recherche  
4, rue Quentin Bauchart  
F-75008 Paris  
Tel: (33 1) 53 67 72 32  
Fax: (33 1) 40 70 97 08  
E-mail: itrimaille@cnpf.fr  
Personne à contacter/Contact person: Ms Isabelle Trimaille  
(Branches professionnelles, partenaires sociaux, organismes de financement de la formation, entreprises, organismes de formation)

Agence Leonardo da Vinci Éducation c/o CNOUS  
Centre national des œuvres universitaires et scolaires  
8, rue Jean Calvin  
F-75231 Paris Cedex 05  
Tel: (33 1) 40 79 91 49  
Fax: (33 1) 45 35 72 48  
E-mail: leonardo@ac-idf.jussieu.fr  
Personne à contacter/Contact person:  
Ms Claudine Boudre-Millot  
(Établissements sous tutelle du Ministère de l'éducation nationale, de la recherche et de la technologie et du Ministère de l'agriculture, centres de formation des apprentis, établissements spécialisés)

Agence Leonardo da Vinci c/o RACINE  
Réseau d'appui et de capitalisation des innovations européennes  
73-77 rue Pascal  
F-75013 Paris  
Tel: (33 1) 44 08 65 10  
Fax: (33 1) 44 08 65 11  
E-mail: info@racine.asso.fr  
Personne à contacter/Contact person:  
Mrs Marie-Paule Montay  
Mrs Fabienne Beaumelou  
(Enquêtes, analyses)

#### IRELAND/IRLANDE

Leargas, the Exchange Bureau  
Avoca House  
189/193 Parnell Street  
IRL-Dublin 1  
Tel: (353 1) 873 14 11  
Fax: (353 1) 873 13 16  
E-mail: Ronan.Ivory@Leargas.Team400.ie  
Personne à contacter/Contact person: Mrs Elizabeth Watters

#### ITALIE/ITALY

ISFOL  
Istanza nazionale di coordinamento  
Via G. B. Morgagni 30/e  
I-00161 Roma  
Tel: (39 6) 44 59 01 (standard)  
Tel: (39 6) 44 59 04 90 (direct)  
Fax: (39 6) 44 59 04 75  
E-mail: isfol.project@iol.it ou isfol.rozera@iol.it  
Personne à contacter/Contact person: D.ssa Marina Rozera

#### LUXEMBOURG/LUXEMBURG

Ministère de l'éducation nationale et de la formation professionnelle  
29, rue Aldringen  
L-2926 Luxembourg  
Tel: (352) 478 52 34  
Fax: (352) 47 41 16  
E-mail: lenert@men.lu  
Personne à contacter/Contact person:  
M. Carlo Welfring  
M. Jerry Lenert  
(Coordinateur national et responsable du suivi des enquêtes, analyses et statistiques dans le domaine de la formation professionnelle — volet III.2)

Foprogest asbl  
23, rue Aldringen, BP 141  
L-2011 Luxembourg  
Tel: (352) 22 02 68  
Fax: (352) 22 02 69  
E-mail: sybille.beaufils@ci.educ.lu  
Personne à contacter/Contact person:  
M<sup>me</sup> Nadine Schintgen (Volets I, III.3.a)  
M<sup>me</sup> Sybille Beaufils (Volet II)  
(Projets pilotes et programmes de placements/échanges du  
volet I: sauf information et orientation professionnelle. Projets  
pilotes du volet II et III.3.a: sauf innovations en formation  
professionnelle et coopération université/entreprise)

Administration de l'emploi — CNR  
10, rue Bender BP 2208  
L-1022 Luxembourg  
Tel: (352) 478 53 00  
Fax: (352) 40 61 39  
E-mail:  
Personne à contacter/Contact person: M. N. Ewen  
(Projets pilotes du volet I dans le domaine de l'information et  
de l'orientation professionnelle)

CPOS  
280, route de Longwy  
L-1940 Luxembourg  
Tel: (352) 45 64 64-615  
Fax: (352) 45 45 44  
E-mail:  
Personne à contacter/Contact person: M. R. Goffin  
(Projets pilotes du volet I dans le domaine de l'information et  
de l'orientation professionnelle)

Luxinnovation  
7, rue Alcide De Gasperi  
L-1615 Luxembourg  
Tel: (352) 43 62 63-1  
Fax: (352) 43 23 28 ou 43 83 26  
E-mail: beatrice.abondio@sitel.lu  
Personne à contacter/Contact person: M<sup>me</sup> Béatrice Abondio  
(Volets II.1.1, II.1.2 et III.3.a)

Agence Socrates  
Ministère de l'éducation nationale et de la formation  
professionnelle  
29, rue Aldringen  
L-2926 Luxembourg  
Tel: (352) 478 51 83  
Fax: (352) 478 51 37  
Personne à contacter/Contact person: M. G. Dondelinger  
(Volet III.1)

#### PAYS-BAS/NETHERLANDS

Cinop  
Pettelaarpark 1  
NL-5216 PP s'Hertogenbosch  
Tel: (31 73) 68 00 762  
Fax: (31 73) 61 23 425  
E-mail: leonardo@cinop.nl  
Internet <http://www.cinop.nl>  
Personne à contacter/Contact person:  
European procedures: Mr Jos Tilkin, E-mail: [jtilkin@cinop.nl](mailto:jtilkin@cinop.nl)  
National procedures: Mrs Luusi Hendriks,  
Tel +31 73 68 00 762;  
E-mail: [lhendriks@cinop.nl](mailto:lhendriks@cinop.nl)  
Mr Martin Jacobs, E-mail: [mjacobs@cinop.nl](mailto:mjacobs@cinop.nl)  
Mrs Janie Roemeling, E-mail: [jroemeling@cinop.nl](mailto:jroemeling@cinop.nl)

Nuffic  
(University/undertaking cooperation)  
Kortenaerkade, 11 (PO Box 29777)  
NL-2502 LT Den Haag  
Tel: (31 70) 42 60 260  
Fax: (31 70) 42 60 259  
E-mail: [wichmann@nufficcs.nl](mailto:wichmann@nufficcs.nl)  
Internet <http://www.nufficcs.nl>  
Personne à contacter/Contact person: Mr Harry Wichmann

#### SUSP

Transnationale programma's voor stages voor werkende  
jongeren  
Duinweg 5 (PO Box 97)  
NL-1860 AB Bergen N.H.  
Tel: (31 72) 589 61 44  
Fax: (31 72) 589 40 08  
E-mail: [leonardo@uitwisseling.nl](mailto:leonardo@uitwisseling.nl)  
Personne à contacter/Contact person: Mr. L. Van der Hoeven  
(Volet I.1.2.b)

#### AUTRICHE/AUSTRIA

Büro für Europäische Bildungskoooperation  
Leonardo da Vinci — Büro  
Schreyvogelgasse 2  
A-1010 Wien  
Tel: (43 1) 534 08 41  
Fax: (43 1) 534 08 30  
E-mail: [brandstaetter.leo@beb.ac.at](mailto:brandstaetter.leo@beb.ac.at)  
[roithinger.leo@beb.ac.at](mailto:roithinger.leo@beb.ac.at)  
Personne à contacter/Contact person: Mr. R. Brandstätter  
(Strand III.2.a: M. Ludwig Roithinger)

#### PORTUGAL

Instance National de Coordination  
Rua Jacinta Marto, n° 8, 2° Frente  
P-1150 Lisboa  
Tel: (351 1) 356 18 40  
Fax: (351 1) 352 17 91  
E-mail: [leonardo.inc@mail.telepac.pt](mailto:leonardo.inc@mail.telepac.pt)  
Personne à contacter/Contact person:  
Mr Porfirio Simões de Carvalho e Silva

#### SUOMI/FINLAND

Finnish Leonardo da Vinci Centre  
National Board of Education  
Hakaniemenkatu 2  
FIN-00530 Helsinki  
Tel: (358 9) 774 772 17  
Fax: (358 9) 774 772 13  
E-mail: [mikko.nupponen@oph.fi](mailto:mikko.nupponen@oph.fi)  
Personne à contacter/Contact person: Mr. Mikko Nupponen

#### CIMO

(Centre for International Mobility)  
Hakaniemenkatu 2 (PO Box 343)  
FIN-00531 Helsinki  
Tel: (358 9) 77 47 70 33  
Fax: (358 9) 77 47 70 64  
E-mail: [nina.eskola@cimo.fi](mailto:nina.eskola@cimo.fi)  
Personne à contacter/Contact person: Ms N. Eskola  
(for Strand I.1.2)

**SUEDE/SWEDEN**

Svenska EU Programkontoret  
 Utbildning och kompetensutveckling  
 Kungsgatan 8, 3e v.  
 S-103 96 Stockholm  
 Tel: (46 8) 453 72 00  
 Fax: (46 8) 453 72 01  
 E-mail: boo.sjogren@eupro.se  
 christina.hasselberg@eupro.se  
 E-mail: peter.mossfeldt@eupro.se  
 monica.emanuelsson@eupro.se  
 Personne à contacter/Contact person:  
 Boo Sjögren, Direktör, tel. (46 8) 453 72 11  
 Monica Robin Svensson, Biträdande direktör,  
 tel. (46 8) 453 72 12  
 Ms Christina Hasselberg, tel. (46 8) 453 72 18  
 (Training within school)  
 Mr Peter Mossfeldt, tel. (46 8) 453 72 39  
 (Training within working life, Strand III.2.a)

**ROYAUME-UNI/UNITED KINGDOM***Heads of the NCU:*

Mr Gordon Pursglove  
 Department for Education and Employment  
 EC Education and Training Division  
 Room E605  
 Moorfoot  
 UK-Sheffield S1 4PQ  
 Tel: (44 114) 259 35 15  
 Fax: (44 114) 259 41 03  
 E-mail: eurotrain.ed@gtnet.gov.uk

Mrs Judith Grant  
 EC Education and Training Division  
 Department for Education and Employment  
 Caxton House, Room 434  
 6-12 Tothill Street  
 UK-London SW1H 9NA  
 Tel: (44 171) 273 53 97  
 Fax: (44 171) 273 51 95/54 75  
 E-mail: jgrant.dfee.ch@gtnet.gov.uk

Central Bureau for Educational Visits and Exchanges  
 The British Council  
 10, Spring Gardens  
 UK-London SW1A 2BN  
 Tel: (44 171) 389 43 89 45 09  
 Fax: (44 171) 389 44 26

E-mail: leonardo@centralbureau.org.uk  
 Personne à contacter/Contact person: Mrs Ann Kinsella  
 (For Strands I.1.1.a, I.1.2.a, I.1.2.b, I.1.2.c, III.1.a, III.1.b,  
 III.3.a)

Centre for Training Policy Studies  
 The University of Sheffield  
 5 Palmerston Road  
 UK-Sheffield S10 2TE  
 Tel: (44 114) 222 13 80/1/2  
 Fax: (44 114) 275 56 82  
 E-mail: leonardo@sheffield.ac.uk  
 Personne à contacter/Contact person: Mr Philip Edmeades  
 (For Strands I.1.1.b, I.1.1.d, I.1.1.e, II.1.1.a, II.1.1.b, II.1.1.d,  
 II.1.2.c)

Department of Education and Employment  
 Higher Education and Employment Division  
 Room E 530  
 Moorfoot  
 UK-Sheffield S1 4PQ  
 Tel: (44 114) 259 45 02  
 Fax: (44 114) 259 38 05  
 E-mail: heed.dfee.mf@gtnet.gov.uk  
 Personne à contacter/Contact person: Mr Dave Saunders  
 (For Strands II.1.1.c, II.1.2.a, II.1.2.b)

Department for Education and Employment  
 EC Education and Training Division  
 Level 4, Caxton House  
 6-12 Tothill Street  
 UK-London SW1H 9NA  
 Tel: (44 171) 273 56 60  
 Fax: (44 171) 273 51 95/54 75  
 E-mail: jgoodwin.uk.leonardo@gtnet.gov.uk  
 Personne à contacter/Contact person: Mr John Goodwin  
 (For Strand I.1.1.c)

Department for Education and Employment  
 EC Education and Training Division  
 Room E6B  
 Moorfoot  
 UK-Sheffield S1 4PQ  
 Tel: (44 114) 259 48 19  
 Fax: (44 114) 259 41 03  
 E-mail: eurotrain.ed@gtnet.gov.uk  
 Personne à contacter/Contact person: Mr David Oatley  
 (For Strand III.2.a, III.2.b)

## Pays de l'Espace Economique Européen

## Countries of the European Economic Area

**ISLANDE/ICELAND**

Leonardo da Vinci NCU  
Research Liaison Office  
University of Iceland  
Dunhaga 5  
IS-107 Reykjavik  
Tel: (354) 525 49 00  
Fax: (354) 525 49 05  
E-mail: rthj@rthj.hi.is  
Personne à contacter/Contact person: Mr A. H. Inghórrsson

Tel: (41 75) 237 62 03  
Fax: (41 75) 237 62 64  
E-mail: dgunz@lis.li  
Personne à contacter/Contact person: Mr Dieter Gunz

**LIECHTENSTEIN**

Leonardo da Vinci — Büro  
Fachhochschule Liechtenstein  
Marianumstraße 45  
FL-9490 Vaduz

**NORVÈGE/NORWAY**

Leonardo da Vinci i Norge (NCU)  
Teknologisk Institutt (TI)  
Akersveien, 24c  
POB 2608 St. Hanshaugen  
N-0131 Oslo  
Tel: (47 22) 86 50 00  
Fax: (47 22) 20 18 01  
E-mail: krir@teknologisk.no  
Personne à contacter/Contact person: Mr Rolf Kristiansen

## Pays pré-adhesion

**HONGRIE/HUNGARY**

Mrs Edit Gyül Vészi-Pataki (Contact person)  
National Institute of Vocational Training  
Berzsenyi u. 6  
H-1087 Budapest  
Tel (36 1) 210 10 65  
Fax (36 1) 210 10 63 or 36 1 333 93 61  
E-mail: leonardo@nive.hu

Str. G-ral Berthelot 30, Sec. 1  
RO-70738 Bucharest  
Tel (401) 615 00 01  
Fax (401) 312 48 77

M. Sorin Ionescu (Head of the NCU)  
Ministry of Education  
Leonardo da Vinci National Coordination Unit  
Splaiul Independentei 314 Et. 5  
Rectorat U.P.B.  
RO-70738 Bucharest 6  
Tel (401) 410 37 57  
Fax (401) 410 32 13  
E-mail: pas d'adresse e-mail

**REPUBLIQUE TCHEQUE/CZECH REPUBLIC**

Dr. Miroslava Kopicová (Director)  
Czech National Coordination Unit  
Václavské náměstí 43  
CZ-110 00 Praha 1  
Tel (42 02) 24 21 51 78  
Fax (42 02) 24 21 45 33  
E-mail: marcins@leonardo.nvf.cz

**CHYPRE/CYPRUS**

Mr P. C. Koutouroussis (Contact person)  
Director General  
Industrial Training Authority of Cyprus  
2, Anavissou street Strovolos  
PO Box 5431  
CY-Nicosia  
Tel (357) 2 31 22 33  
Fax (357) 2 49 69 49  
E-mail: hrdauth@cytanet.com.cy

M. Marcin Stryjecki (Contact person)  
Czech National Coordination Unit  
Václavské náměstí 43  
CZ-110 00 Praha 1  
Tel (42 02) 24 21 51 78  
Fax (42 02) 24 21 45 33  
E-mail: marcins@leonardo.nvf.cz

**ROUMANIE/RUMANIA**

M. Alexandru Mihailescu (Contact person)  
Mrs Gabriela Sabău (Contact person)  
Ministry of Education

Permanent Secretary  
Ministry of Labour and Social Insurance  
Byron Avenue 7  
CY-Nicosia  
Fax (357) 2 45 09 93

## ANEXO II

**REGLAS DE ADMISIBILIDAD RELATIVAS A LOS PROYECTOS QUE IMPLICAN UN ORGANISMO DE LOS PAÍSES PRE-ADHESIÓN Y QUE PARTICIPAN DE PLENO DERECHO EN EL PROGRAMA**

**Base legal:** el párrafo 3 de la parte I de las decisiones del Consejo de asociación sobre la adopción de las condiciones y modalidades de participación de la República Checa, Hungría, Rumanía y el artículo 4 de la decisión relativa a Chipre estipulan que:

«Los proyectos y acciones transnacionales propuestos por la República Checa, Hungría, Rumanía y Chipre, deben incluir un número mínimo de socios de los Estados miembros de la Comunidad, para garantizar la dimensión comunitaria de los programas».

«Los proyectos y acciones que cuenten, únicamente, con la participación de la República Checa, Hungría, Rumanía y Chipre y los Estados de la AELC, del EEE e de otros países terceros, incluidos aquellos que han concluido un acuerdo de asociación con la Comunidad y a los que la participación a los programas esta abierta, no podrán recibir ayuda financiera de la Comunidad».

**Regla de admisibilidad:** en consecuencia y de manera general, para que los proyectos piloto y las encuestas y análisis sean admisibles deben incluir participantes de, al menos, tres países y entre estos últimos de, al menos, un país de la Unión Europea. No obstante, se prestará una atención especial a los proyectos transnacionales que presenten una asociación transnacional compuesta por, al menos, la mitad de organismos procedentes de los Estados miembros de la Unión Europea.

La condición general para la presentación de propuestas obliga a que un proyecto implique uno o varios socios de, al menos, tres países participantes. Esta condición debe ser respetada, excepto para las estancias e intercambios del capítulo I (medida I.1.2) y las medidas del capítulo III.1, en las que la asociación transnacional se puede limitar a dos países.

Los organismos de los países pre-adhesión participantes al programa pueden tomar parte plenamente en los proyectos piloto y estancias e intercambios como contratantes/promotores, coordinadores o socios.

**Participación no admisible:** un proyecto que implique, únicamente, organismos procedentes de los países pre-adhesión participantes no es admisible. Igualmente, un proyecto que asocie solamente organismos de los países pre-adhesión y de los países de la AELC/EEE (Islandia, Noruega y Liechtenstein) no es admisible; un proyecto que asocie solamente organismos de la AELC/EEE tampoco será admisible.

*Ejemplos:*

	Socios admisibles		Socios no admisibles	
Proyectos piloto, todos los capítulos	CY, D, CZ, N		ISL, CZ, HU, FL	
Estancias e intercambios, capítulos II y III	HU, FIN, RO		RO, CY, CZ	
Encuestas y análisis	F, CY (sólo la medida III.1.a)		N, FL, ISL	
Estancias e intercambios capítulo I	País de envío	País de acogida	País de envío	País de acogida
	CZ	D	CZ	ISL
	HU	UK, ISL	HU	CZ
	RO	E, HU	RO	N, CZ
	D	CZ	N	CY
	F	HU, N	ISL	RO, N
	IT	CY, E	CZ	RO, ISL
	N	RO, IRL	RO	HU
	CZ	HU, D		

## Resultado de las licitaciones (ayuda alimentaria comunitaria)

(97/C 372/13)

de conformidad con el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento (CEE) n° 2200/87 de la Comisión, de 8 de julio de 1987, por el que se establecen las modalidades generales de movilización en la Comunidad de productos que deben suministrarse en concepto de ayuda alimentaria comunitaria

(Diario Oficial de las Comunidades Europeas L 204 de 25 de julio de 1987, página 1)

24 de noviembre y 2 de diciembre de 1997

Reglamento (CE) n°/ Decisión	Lote	Acción n°	Beneficiario	Producto	Cantidad (t)	Fase de entrega	Adjudicatario	Precio de adjudicación (en ecus/t)
2222/97	A	456 + 457/96	Euronaid/. . .	LEPv	120	EMB	DMK — Hamburg (D)	1 496,00
2232/97	A B	458/96 447/96	Euronaid/Ecuador WFP/Malauí	HSOJA HCOLZ	120 61	EMB DEST	Cebag — Antwerpen (B) Mutual Aid — Antwerpen (B)	766,84 1 125,62
2271/97	A	492 + 493 + 504/96	Euronaid/. . .	LEPv	150	EMB	DMK — Hamburg (D)	1 514,00
2272/97	A B C	496 + 497 + 505/96 471/96 64-66/97	Euronaid/. . . Euronaid/Ecuador CICR/. . .	SUB SUB SUB	126 306 220	EMB EMB DEST	Zuckerhandelsunion — Berlin (D) Mutual Aid — Antwerpen (B) Mutual Aid — Antwerpen (B)	322,50 321,58 552,32
2281/97	A B	494 + 495/96 56-59/97	Euronaid/Madagascar CICR/. . .	HCOLZ HCOLZ	105 262	EMB DEST	Cebag — Antwerpen (B) Mutual Aid — Antwerpen (B)	793,66 978,80
2282/97	A B C D E F	468/96 498 + 499/96 489-491/96 60-62/97 63/97 500/96	Euronaid/Madagascar Euronaid/Madagascar Euronaid/. . . CICR/. . . CICR/Georgia WFP/Yemen	CBR/M/L FHAF FBLT FBLT FMAI DUR	1 080 60 240 645 90 8 137	EMB EMB EMB DEST DEST DEB	Eurico Italia — Vercelli (I) Produkten Transit Handelsges. — Elmshorn (D) UBEMI — Antwerpen (B) Grandi Molini — Rovigo (I) Grandi Molini — Rovigo (I) Cie. Cont. France — Labege Cedex (F)	223,98 362,75 192,95 336,25 319,15 279,94

BLT:	Trigo blando	B:	Mantequilla	CB:	Corned beef
FBLT:	Harina de trigo blando	GMAI:	Grañones de maíz	COR:	Pasas de Corinto
CBL:	Arroz blanco largo	SMAI:	Sémola de maíz	BABYF:	Babyfood
CBM:	Arroz blanco de grano medio	LENP:	Leche entera en polvo	LHE:	Leche de alto contenido energético
CBR:	Arroz blanco redondo	LDEP:	Leche semidesnatada en polvo	Lsub1:	Preparados a base de leche para lactantes (primera edad)
BRI:	Partidos de arroz	LEPv:	Leche desnatada en polvo	Lsub2:	Preparados de segunda etapa para lactantes y niños de corta edad
FHAF:	Copos de avena	CT:	Concentrado de tomate	PAL:	Pastas alimenticias
FROf:	Queso fundido	CM:	Conservas de caballa	PISUM:	Guisantes partidos
WSB:	Mezcla de soja y trigo	BISC:	Galletas con un alto valor en proteínas	FEQ:	Habonillos ( <i>Vicia faba Equina</i> )
SUB:	Azúcar	BO:	Butteroil	FABA:	Habas ( <i>Vicia faba Major</i> )
ORG:	Cebada	HOLI:	Aceite de oliva	SAR:	Sardinias
SOR:	Sorgo	HCOLZ:	Aceite de colza refinado	DEB:	Entrega en el puerto de desembarque — descargado
DUR:	Trigo duro	HPALM:	Aceite de palma semirrefinado	DEN:	Entrega en el puerto de desembarque — no descargado
GDUR:	Sémola de trigo duro	HSOJA:	Aceite de soja refinado	EMB:	Entrega en el puerto de embarque
MAI:	Maíz	HTOUR:	Aceite de girasol refinado	DEST:	Entrega en el destino
FMAI:	Harina de maíz	BPJ:	Carne de vacuno en su jugo		