

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

- Reglamento (CEE) nº 3260/90 de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno 1
- Reglamento (CEE) nº 3261/90 de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fijan las primas que se añaden a las exacciones reguladoras a la importación para los cereales, la harina y la malta 3
- * Reglamento (CEE) nº 3262/90 de la Comisión, de 5 de noviembre de 1990, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cintas de audio en casetes originarias de Japón, de la República de Corea y de Hong Kong 5**
- Reglamento (CEE) nº 3263/90 de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, relativo a la apertura de una licitación permanente para la reventa en el mercado interior de 28 000 toneladas de maíz que se encuentran en poder del organismo de intervención italiano 20
- * Reglamento (CEE) nº 3264/90 de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, que modifica el Reglamento (CEE) nº 3987/89 por el que se fija, para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1990, la cantidad máxima de ciertos productos del sector de las materias grasas que habrá de despacharse al consumo e importarse en España y en Portugal 21**
- Reglamento (CEE) nº 3265/90 de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 1627/89 relativo a la compra de carne de vacuno mediante licitación 22
- Reglamento (CEE) nº 3266/90 de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fija para Gran Bretaña el importe de la prima variable por sacrificio de ovinos y los importes que han de percibirse por los productos que abandonen la región 1 ... 25
- Reglamento (CEE) nº 3267/90 de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fijan las exacciones reguladoras sobre la importación del azúcar blanco y del azúcar en bruto 28

Consejo

90/547/CEE :

- * Directiva del Consejo, de 29 de octubre de 1990, relativa al tránsito de electricidad por las grandes redes 30

Comisión

90/548/CEE :

- * Decisión de la Comisión, de 26 de octubre de 1990, que modifica la Decisión 85/634/CEE de la Comisión por la que se autoriza a determinados Estados miembros a establecer excepciones a determinadas disposiciones de la Directiva 77/93/CEE del Consejo respecto de la madera de roble originaria de Canadá o de los Estados Unidos de América 34

90/549/CEE :

- * Decisión de la Comisión, de 29 de octubre de 1990, relativa al Reglamento (CEE) nº 685/69 y acerca de la fijación de la ayuda al almacenamiento privado de mantequilla o de nata 35

90/550/CECA :

- * Decisión de la Comisión, de 30 de octubre de 1990, por la que se fija el nivel de los suministros de productos siderúrgicos CECA de origen portugués al resto del mercado comunitario con exclusión de España 36

90/551/CEE :

- * Decisión de la Comisión, de 30 de octubre de 1990, por la que se autoriza al Reino de España a admitir temporalmente la comercialización de semillas de trigo duro que no cumplan los requisitos de la Directiva 66/402/CEE del Consejo 37

90/552/CEE :

- * Decisión de la Comisión, de 9 de noviembre de 1990, por la que se determinan los límites del territorio infectado por la peste equina 38

90/553/CEE :

- * Decisión de la Comisión, de 9 de noviembre de 1990, por la que se establece una marca que permita identificar a los équidos vacunados contra la peste equina 40

Rectificaciones

- * Rectificación al Reglamento (CEE) nº 3156/90 del Consejo, de 29 de octubre de 1990, por el que se modifica el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 288/82 en lo relativo a la liberalización de determinados productos sometidos a restricciones cuantitativas nacionales (DO nº L 304 de 1.11.1990) 42

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CEE) Nº 3260/90 DE LA COMISIÓN

de 12 de noviembre de 1990

por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2727/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de los cereales⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 1340/90⁽²⁾, y, en particular, el apartado 5 de su artículo 13,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1676/85 del Consejo, de 11 de junio de 1985, relativo al valor de la unidad de cuenta y los tipos de cambio que deben aplicarse en el marco de la política agraria común⁽³⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 2205/90⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 3,

Visto el dictamen del Comité monetario,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 1801/90 de la Comisión⁽⁵⁾ y todos los Reglamentos que posteriormente lo han modificado han fijado las exacciones reguladoras aplicables a la importación de cereales, de harinas de trigo y de centeno y de grañones y sémolas de trigo;

Considerando que, con objeto de permitir el funcionamiento normal del régimen de exacciones reguladoras, es conveniente tomar como base para el cálculo de las mismas:

— para las monedas que mantienen entre sí en todo momento una desviación máxima al contado de 2,25 %, un tipo de conversión basado en el tipo central, con el coeficiente asignado que prevé el

último párrafo, apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 1676/85,

— para las demás monedas, un tipo de conversión basado en la media de los tipos del ecu publicados en la serie C del *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* durante un período determinado y ponderado con el factor citado en el guión anterior;

aplicándose como tipos de cambio los registrados el 9 de noviembre de 1990;

Considerando que el coeficiente anteriormente mencionado asigna todos los elementos del cálculo de las exacciones reguladoras, incluso los coeficientes de equivalencia;

Considerando que la aplicación de las modalidades mencionadas en el Reglamento (CEE) nº 1801/90 a los precios de oferta y a las cotizaciones de dicho día de los que tiene conocimiento la Comisión conduce a modificar las exacciones reguladoras actualmente en vigor con arreglo al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se fijan en el Anexo las exacciones reguladoras que deben percibirse a la importación de los productos contemplados en las letras a), b) y c) del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 2727/75.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 13 de noviembre de 1990.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 134 de 28. 5. 1990, p. 1.

⁽³⁾ DO nº L 164 de 24. 6. 1985, p. 1.

⁽⁴⁾ DO nº L 201 de 31. 7. 1990, p. 9.

⁽⁵⁾ DO nº L 167 de 30. 6. 1990, p. 8.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno

(en ecus/t)

Código NC	Exacciones reguladoras	
	Portugal	Terceros países
0709 90 60	28,53	142,09 ⁽¹⁾ ⁽²⁾
0712 90 19	28,53	142,09 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1001 10 10	22,76	195,79 ⁽¹⁾ ⁽³⁾
1001 10 90	22,76	195,79 ⁽¹⁾ ⁽³⁾
1001 90 91	29,00	165,71
1001 90 99	29,00	165,71
1002 00 00	53,97	161,02 ⁽⁶⁾
1003 00 10	45,30	148,10
1003 00 90	45,30	148,10
1004 00 10	36,94	143,28
1004 00 90	36,94	143,28
1005 10 90	28,53	142,09 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1005 90 00	28,53	142,09 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1007 00 90	45,30	144,99 ⁽⁴⁾
1008 10 00	45,30	60,17
1008 20 00	45,30	129,71 ⁽⁴⁾
1008 30 00	45,30	59,88 ⁽⁵⁾
1008 90 10	(7)	(7)
1008 90 90	45,30	59,88
1101 00 00	53,48	245,67
1102 10 00	89,24	238,84
1103 11 10	48,54	315,97
1103 11 90	57,03	264,59

(1) Para el trigo duro, originario de Marruecos y transportado directamente desde dicho país a la Comunidad, la exacción reguladora se reducirá en 0,60 ecus por tonelada.

(2) Con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 715/90 las exacciones reguladoras no se aplicarán a los productos originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar e importados directamente en los departamentos franceses de Ultramar.

(3) Para el maíz originario de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar, la exacción reguladora a la importación en la Comunidad se reducirá en 1,81 ecus por tonelada.

(4) Para el mijo y el sorgo originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar, la exacción reguladora a la importación en la Comunidad se percibirá con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 715/90.

(5) Para el trigo duro y el alpiste producidos en Turquía y transportados directamente desde dicho país a la Comunidad, la exacción reguladora se reducirá en 0,60 ecus por tonelada.

(6) La exacción reguladora percibida a la importación de centeno producido en Turquía y transportado directamente desde dicho país a la Comunidad se define en los Reglamentos (CEE) nº 1180/77 del Consejo (DO nº L 142 de 9. 6. 1977, p. 10) y (CEE) nº 2622/71 de la Comisión (DO nº L 271 de 10. 12. 1971, p. 22).

(7) A la importación del producto del código NC 1008 90 10 (tritical), se percibirá la exacción reguladora aplicable al centeno.

REGLAMENTO (CEE) N° 3261/90 DE LA COMISIÓN

de 12 de noviembre de 1990

por el que se fijan las primas que se añaden a las exacciones reguladoras a la importación para los cereales, la harina y la malta

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2727/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 1340/90⁽²⁾, y, en particular, el apartado 6 de su artículo 15,

Visto el Reglamento (CEE) n° 1676/85 del Consejo, de 11 de junio de 1985, relativo al valor de la unidad de cuenta y a los tipos de cambio que deben aplicarse en el marco de la política agraria común⁽³⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 2205/90⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 3,

Visto el dictamen del Comité monetario,

Considerando que el Reglamento (CEE) n° 1802/90 de la Comisión⁽⁵⁾ y todos los Reglamentos que posteriormente lo han modificado han fijado las primas que se añaden a las exacciones reguladoras para los cereales y la malta;

Considerando que, con objeto de permitir el funcionamiento normal del régimen de exacciones reguladoras, es conveniente tomar como base para el cálculo de las mismas:

— para las monedas que mantienen entre sí en todo momento una desviación máxima al contado de 2,25 %, un tipo de conversión basado en el tipo central, con el coeficiente asignado que prevé el

último párrafo, apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 1676/85,

— para las demás monedas, un tipo de conversión basado en la media de los tipos del ecu publicados en la serie C del *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* durante un período determinado y ponderado con el factor citado en el guión anterior;

aplicándose como tipos de cambio los registrados el 9 de noviembre de 1990;

Considerando que, en función de los precios cif y de los precios cif de compra a plazo de dicho día, las primas que se añaden a las exacciones reguladoras actualmente en vigor deben modificarse con arreglo a los Anexos del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se fijan en cero las primas que se añaden a las exacciones reguladoras fijadas por anticipado para las importaciones de cereales y de malta procedentes de Portugal, contempladas en el artículo 15 del Reglamento (CEE) n° 2727/75.

2. Las primas que se añaden a las exacciones reguladoras fijadas por anticipado para las importaciones de cereales y de malta procedentes de terceros países, contempladas en el artículo 15 del Reglamento (CEE) n° 2727/75, se fijan en el Anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 13 de noviembre de 1990.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO n° L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ DO n° L 134 de 28. 5. 1990, p. 1.

⁽³⁾ DO n° L 164 de 24. 6. 1985, p. 1.

⁽⁴⁾ DO n° L 201 de 31. 7. 1990, p. 9.

⁽⁵⁾ DO n° L 167 de 30. 6. 1990, p. 11.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fijan las primas que se añaden a las exacciones reguladoras a la importación para los cereales, la harina y la malta

A. Cereales y harinas

(en ecus/t)

Código NC	Corriente	1 ^{er} plazo	2 ^o plazo	3 ^{er} plazo
	11	12	1	2
0709 90 60	0	0	0	0
0712 90 19	0	0	0	0
1001 10 10	0	0	0	0
1001 10 90	0	0	0	0
1001 90 91	0	0	0	23,83
1001 90 99	0	0	0	23,83
1002 00 00	0	0	0	0
1003 00 10	0	0	0	0
1003 00 90	0	0	0	0
1004 00 10	0	0	0	0
1004 00 90	0	0	0	0
1005 10 90	0	0	0	0
1005 90 00	0	0	0	0
1007 00 90	0	0	0	0
1008 10 00	0	0	0	0
1008 20 00	0	0	0	0
1008 30 00	0	0	0	0
1008 90 90	0	0	0	0
1101 00 00	0	0	0	33,37

B. Malta

(en ecus/t)

Código NC	Corriente	1 ^{er} plazo	2 ^o plazo	3 ^{er} plazo	4 ^o plazo
	11	12	1	2	3
1107 10 11	0	0	0	42,42	42,42
1107 10 19	0	0	0	31,69	31,69
1107 10 91	0	0	0	0	0
1107 10 99	0	0	0	0	0
1107 20 00	0	0	0	0	0

REGLAMENTO (CEE) Nº 3262/90 DE LA COMISIÓN

de 5 de noviembre de 1990

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cintas de audio en casetes originarias de Japón, de la República de Corea y de Hong Kong

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

Considerando lo que sigue :

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En noviembre de 1988, la Comisión recibió una denuncia por escrito presentada por el Consejo Europeo de la Federación de Fabricantes de Productos Químicos (CEFIC), en nombre de fabricantes cuya producción colectiva de cintas de audio sobre bobinas y en casetes constituía la mayor parte de la producción comunitaria de los productos de que se trata. La denuncia incluía elementos de prueba de la existencia de dumping de los productos originarios de Japón, de la República de Corea (Corea) y de Hong Kong y del consiguiente perjuicio importante, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.

En consecuencia, la Comisión comunicó, a través de un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽²⁾ la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de cintas de audio sobre bobinas y en casetes de los códigos NC 8523 11 00, originarias de Japón, Corea y Hong Kong, e inició una investigación.

- (2) La Comisión informó oficialmente a los exportadores e importadores cuyo interés en el asunto era conocido, a los representantes de los países de exportación y a los denunciantes y ofreció a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas.
- (3) Todos los exportadores coreanos de que se tiene noticia, la mayoría de los exportadores japoneses, algunos de los de Hong Kong y la totalidad de los productores comunitarios denunciadores dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. Una serie

de importadores también dio a conocer su punto de vista.

- (4) La Oficina Europea de las Uniones de Consumidores (OEUC) expresó sus puntos de vista por lo que se refiere a los intereses de los consumidores en este procedimiento.
- (5) La Comisión recogió y verificó toda la información que consideró necesaria para llegar a una determinación preliminar y llevó a cabo investigaciones en los locales de las empresas siguientes :

a) *Productores comunitarios*

AGFA Gevaert AG, Munich, Alemania,
BASF Aktiengesellschaft, Ludwigshafen, Alemania,
Suma, Gien, Francia.

Todos estos productores comunitarios son miembros del CEFIC.

b) *Productores/exportadores japoneses*

TDK, Tokio, Japón,
Maxell, Tokio, Japón,
Fuji Film, Tokio, Japón,
Denon Columbia, Tokio, Japón.

c) *Productores/exportadores coreanos*

Goldstar Co., Seúl, Corea,
Saehan Media Co., Seúl, Corea,
Sunkyoung Magnetic Ltd (SKM), Séúl, Corea,
Sungnam Ltd, Seúl, Corea,
Nakayama, Seúl, Korea⁽³⁾.

d) *Productores/exportadores de Hong Kong*

Swire Magnetics (HK) Ltd, Hong Kong,
Yee Keung Industrial Company Ltd, Hong Kong,
Magnetic Enterprise Ltd, Hong Kong,
Forward Electronics Ltd, Hong Kong,
Tomei Magnetics Ltd, Hong Kong.

e) *Importadores de la Comunidad*

Goldstar Deutschland GmbH, Ratingen, Alemania,
TDK, Electonics Europe GmbH, Ratingen, Alemania,
TDK Recording Media Europe GmbH, Ratingen, Alemania,

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 11 de 14. 1. 1989, p. 9.

⁽³⁾ Documentos verificados en las instalaciones TDK en Tokio.

Maxell GmbH, Ratingen, Alemania,
 Denon Columbia GmbH, Ratingen, Alemania,
 Fuji Film, Ltd, Londres, Reino Unido,
 TDK UK Ltd, Croydon, Reino Unido,
 Maxell UK Ltd, Londres, Reino Unido,
 Sunkyoung Europe Ltd, Londres, Reino Unido,
 Maxell Netherlands BV, Amsterdam, Países Bajos,
 Sunkyoung Netherlands BV, Amsterdam, Países Bajos.

- (6) La Comisión solicitó y recibió detalladas observaciones escritas y orales por parte de los productores comunitarios representados por el denunciante, de los exportadores citados y de una serie de importadores y verificó la información facilitada hasta donde consideró necesario.

Sin embargo, uno de los productores comunitarios representados por el denunciante facilitó la información requerida unos dos meses después de la expiración del plazo, alegando que el retraso se había debido a problemas internos de gestión. Estas razones no se aceptaron como motivo razonable; en cualquier caso no se tuvo en cuenta esta información puesto que su consideración hubiera perjudicado el desarrollo adecuado de este procedimiento.

Uno de los productores comunitarios, representado por el CEFIC, es una filial de fabricación de otro productor comunitario. Por lo tanto, se ha considerado que estas dos empresas constituyen un único productor comunitario independiente.

Un exportador japonés no facilitó información alguna en relación con el valor normal, limitándose a exponer cuestiones relacionadas con el perjuicio. Por consiguiente, la Comisión formuló sus conclusiones sobre el dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Al iniciarse el período de investigación una empresa de Hong Kong (Tomei Magnetics) trasladó toda su producción de casetes de audio a la República Popular China y cerró sus instalaciones de producción en Hong Kong, por lo que fue excluida de la investigación.

- (7) Debido al elevado número de partes interesadas que se ven afectadas y las numerosas ampliaciones de plazo solicitadas por determinados exportadores, el límite de tiempo para la conclusión de la investigación fue superior al período normal de doce meses.
- (8) La investigación del dumping cubrió el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1988 (período de investigación).

B. EL PRODUCTO CONSIDERADO, PRODUCTO SIMILAR Y SECTOR ECONÓMICO COMUNITARIO

1. Producto considerado

- (9) El anuncio de apertura de este procedimiento anti-dumping se refiere a un producto conocido con el nombre de cinta de audio sobre bobinas o en casetes. Sin embargo, la investigación puso de relieve que las cintas de audio sobre bobinas y en casetes son en realidad dos productos diferentes debido a sus diferencias en características físicas y utilización.
- (10) Las cintas de audio sobre bobinas son bobinas de cinta magnética de gran diámetro. Estas bobinas se utilizan en el proceso de fabricación de casetes de audio y se cargan en determinada longitud en un cartucho de plástico que forma, cargado de esta manera, una casete de audio.

Por lo tanto, las cintas de audio colocadas sobre estas bobinas son productos semiacabados, que alcanzan generalmente 1/3 del valor del producto acabado, la casete de audio. Cualitativamente, son productos esenciales puesto que contienen el dispositivo que permite la grabación del sonido y normalmente se venden a empresas bobinadoras o a montadoras de casetes de audio.

- (11) Por el contrario, la casete de audio es el producto acabado, utilizado generalmente por consumidores finales en grabadores o reproductores de cinta con objeto de grabar o reproducir sonidos de cualquier origen acústico.
- (12) Aunque la denuncia se refiere a cintas de audio sobre bobinas o en casetes como si se tratase de un producto a los efectos de este procedimiento, la investigación puso de relieve que sus características físicas y utilización, sus canales de distribución, la percepción del cliente y sus mercados son diferentes. Por consiguiente, es necesario considerarlos como dos productos diferentes. El presente Reglamento de la Comisión se refiere únicamente a las cintas de audio en casetes.
- (13) Por lo que respecta a las casetes de audio, existen varios modelos que difieren en calidad, en longitud de cinta, revestimiento de la misma o diseño del cartucho.

No obstante, todos estos modelos de casetes de audio poseen las mismas características físicas básicas, aplicación, utilización y la misma percepción del consumidor y canales de distribución.

Las posibles diferencias de calidad, longitud de cinta, revestimiento o diseño carecen realmente de importancia ante la similitud de características y funciones, que les otorga un elevado nivel de intercambiabilidad desde el punto de vista del consumidor.

- (14) Por el contrario, las casetes de audio que presentan importantes diferencias físicas en tamaño, componentes y utilización, tales como microcasetes, casetes sin fin para contestadores automáticos,

casetes de ordenador o casetes de cinta de audio digital (DAT) no son productos similares a las casetes de audio descritas anteriormente y, por consiguiente, quedan excluidas de la presente investigación.

Por consiguiente, a los efectos del presente Reglamento, por cintas de audio en casetes se entenderán las casetes de audio de una longitud de 100 milímetros, una altura de 64 milímetros y una profundidad de 12 milímetros y con una tolerancia de ± 1 milímetro.

2. Producto similar

- (15) La investigación puso de relieve que, a pesar de pequeñas diferencias en longitud de cinta, revestimiento, diseño o calidad, los diversos tipos de casetes de audio vendidos en el mercado japonés, coreano y de Hong Kong son en general similares entre sí y similares a las casetes de audio exportadas de estos países a la Comunidad y, por consiguiente, han de ser consideradas como productos similares.

Del mismo modo, además de las pequeñas diferencias posibles, las casetes de audio exportadas de Japón, Corea y Hong Kong a la comunidad son similares en todos los aspectos a las casetes de audio producidas en la Comunidad.

3. Sector económico comunitario

- (16) Durante el período de investigación, la comisión observó tres categorías de productores de un producto similar en la Comunidad:

- los montadores que son principalmente filiales de fabricación de los exportadores japoneses y, por consiguiente, deben ser excluidos del sector económico comunitario, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, puesto que están relacionados con los exportadores sujetos al presente procedimiento;
- los montadores independientes;
- los productores comunitarios en cuyo nombre se presentó la denuncia.

Una vez excluidos los montadores relacionados, que son filiales de los exportadores, los denunciantes fabricaban más del 80 % de la producción total restante de la Comunidad del producto similar y, por consiguiente, constituyen una proporción importante de la producción comunitaria total.

C. VALOR NORMAL

1. Valor normal basado en los precios practicados en el país de exportación

a) Consideraciones generales

- (17) En general, la mayoría de los modelos de casetes de audio de los exportadores se vendieron en cantidades suficientes y a precios que permitieron la recuperación de la totalidad de los costes asignados

razonablemente en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior. En consecuencia, el valor normal se determinó provisionalmente sobre la base de los precios medios ponderados interiores de estos modelos de casetes de audio. Estos precios eran netos de todos los descuentos y reducciones vinculados directamente a las ventas de casetes de audio.

En los casos en los que el volumen de tales ventas era inferior al umbral establecido por la Comisión en casos anteriores en un 5 % del volumen de las exportaciones de estos modelos a la Comunidad, la Comisión consideró que tales ventas no eran suficientes para ser representativas y determinó el valor normal sobre la base del valor calculado.

b) Descuentos y reducciones

- (18) Varios exportadores japoneses y coreanos alegaron que el valor normal establecido de la forma anteriormente expresada se debería reducir en relación con los descuentos y reducciones ofrecidos a sus clientes en el mercado interior.

- (19) No obstante, no se permitió la deducción de tales descuentos y reducciones del precio interior medio ponderado en los casos en que no se facilitaron elementos de prueba suficientes para demostrar la relación entre la reducción y las ventas de que se trata.

- (20) Un exportador japonés solicitó a este respecto que el valor de diversos artículos gratis (por ejemplo, fichas, fotografías, etc.) que se empaquetan y se venden con las casetes de audio en el mercado interior como incentivo para que el consumidor las adquiera, se debería considerar como una reducción y debería ser deducido del precio interior de los productos de que se trata. Esta alegación no fue aceptada puesto que, dado el carácter de los artículos de que se trata, su coste se consideró como gastos de promoción para los que no corresponde realizar ajustes, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

- (21) Del mismo modo, el importe total de las reducciones deducidas del precio interior se ajustó de la misma manera para un exportador coreano, puesto que la reducción exigida se calculó sobre la base del volumen de negocios total de este exportador y, por lo tanto, debía ser reducido a la proporción de ventas de casetes de audio únicamente.

c) Modelos agrupados en series

- (22) Un exportador japonés agrupó las ventas de modelos similares vendidos en el mercado interior y comunicó un precio medio ponderado de ventas que no se correspondía con precisión a los precios de los modelos específicos de que se trata. Esta agrupación de modelos en series también se aplicó a la información solicitada en relación con los márgenes de beneficio, los costes de producción y los cuadros comparativos de modelos.

Posteriormente, el exportador afectado informó a la Comisión de que no podía basarse en estas agrupaciones de modelos y en los precios medios ponderados como fuente de datos fiables para el cálculo del valor normal, y, después de que tuviera lugar la visita de verificación, presentó un documento en el que se indicaban los costes individuales de producción de algunos de los modelos específicos vendidos en el mercado interior.

Dado que esta declaración de costes de producción individuales no coincide con los costes de producción comunicados por series y verificados, y puesto que esta declaración se refiere a modelos que se han vendido en escasísimas cantidades, y algunos de ellos con pérdidas, la Comisión consideró oportuno hacer caso omiso de esta información para sus conclusiones provisionales.

En consecuencia, el valor normal se basó en el precio medio ponderado de los modelos agrupados en series que se vendieron en cantidades suficientes en el mercado interior.

2. Valor normal basado en el valor calculado

a) Consideraciones generales

- (23) En todos los casos en los que no se realizaron ventas, o éstas fueron insuficientes, en el mercado interior de un modelo de casete de audio que sirviera para efectuar una comparación directa con el vendido para su exportación a la Comunidad, o en los que modelos que sirvieran para realizar una comparación directa con los vendidos para su exportación a la Comunidad se vendieran en cantidades importantes durante el período de investigación en el mercado interior a precios que no permitiesen la recuperación, en el curso de operaciones comerciales normales y durante el período de investigación, de la totalidad de los costes razonablemente asignados, el valor normal se determinó sobre la base de un valor calculado de cada modelo.

Este valor calculado se determinó sobre la base de los costes, tanto fijos como variables, en el país de origen, de los materiales y la fabricación de los modelos vendidos en el mercado interior incrementados en un importe razonable por los gastos de venta, los gastos administrativos, los gastos generales y el beneficio, sacados de las cuentas auditadas del exportador de que se trata y debidamente asignados sobre la base del volumen de negocios del modelo que se investiga.

b) Subcontratación

- (24) Por lo que respecta a dos exportadores coreanos que actúan exclusivamente en calidad de subcontratistas de empresas japonesas para la producción y exportación de casetes de audio a la Comunidad y no venden el producto similar en el mercado interior de Corea, el valor normal se calculó mediante la adición de la totalidad de los costes, tanto fijos como variables, de los materiales y la fabricación, más la media ponderada de los gastos

de venta, generales y administrativos y el beneficio obtenido por los demás productores y exportadores coreanos en ventas interiores rentables de casetes de audio.

- (25) En los casos en los que la investigación puso de manifiesto que eran las empresas japonesas las que sufragaban los costes de fabricación o los gastos generales que debían haber sufragado los subcontratistas coreanos en relación con la fabricación de casetes de audio, esos costes se añadieron a los producidos en Corea.

c) Gastos de venta, generales y administrativos

- (26) Por lo que respecta a los importes de los gastos de venta, los gastos generales y los demás gastos administrativos, se calcularon teniendo en cuenta los gastos efectuados por el productor en sus ventas en el mercado interior de modelos comparables, en el caso de que la Comisión estuviese convencida de que reflejaban los gastos reales para los modelos vendidos en el mercado interior.

En todos los demás casos, tales gastos se calcularon en relación con los gastos efectuados por otros productores en ventas rentables del producto similar en los mercados japonés, coreano y de Hong Kong, respectivamente.

- (27) Un exportador japonés alegó que los ingresos obtenidos por un sector independiente de la empresa, responsable exclusivamente de las inversiones financieras, deberían deducirse de los costes de producción de casetes de audio. Sin embargo, la Comisión rechazó esta deducción con objeto de que reflejasen exactamente los costes de las inversiones en el sector de la producción de casetes de audio. Es evidente que los ingresos obtenidos no tenían relación alguna con la fabricación de casetes de audio.

- (28) Por lo que respecta a la asignación de costes, en particular la asignación de los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales, éstos se asignaron normalmente, en los casos en que se consideró oportuno, en proporción al volumen de negocios de cada modelo de la investigación. En aquellos casos en los que la asignación de estos costes no se efectuó sobre la base del volumen de negocios, el importe que se debía asignar se calculó sobre la base de la práctica contable del productor, en los casos en que la Comisión creía que se utilizaba un método razonable para los costes concretos de que se trataba.

- (29) En el caso de un exportador japonés, la investigación puso de manifiesto que el volumen de negocios facilitado en relación con alguno de los modelos objeto de la investigación no constituía una base fiable para la asignación de los gastos de venta, los gastos generales y los gastos administrativos, puesto que este volumen de negocios incluía también las ventas de otros modelos diversos. Por lo tanto, la Comisión consideró oportuno asignar estos gastos mediante la consignación de los gastos totales de venta, los gastos administrativos y los

gastos generales en el sector de casetes de audio de la sociedad en porcentaje de los costes totales de fabricación en este sector. Este porcentaje se aplicó posteriormente a los costes de fabricación y a los costes generales fijos para llegar al coste de producción de los modelos en cuestión.

d) Beneficios

- (30) El beneficio se calculó en relación con los beneficios obtenidos por cada uno de los productores interesados en sus ventas en el mercado interior de modelos comparables, en el caso de que la Comisión estuviese convencida de que reflejaban los beneficios reales obtenidos en estas ventas. En aquellos casos en los que no se efectuaron ventas rentables suficientes de determinados modelos, el incremento de beneficio que se debía incluir en el valor calculado se basó en los beneficios medios ponderados obtenidos por otros exportadores en Japón, Corea y Hong Kong, respectivamente, de sus ventas rentables en el mercado interior.

D. PRECIO DE EXPORTACIÓN

1. Consideraciones generales

- (31) Durante el período de investigación, y en relación con los productos de cada exportador, la Comisión verificó al menos el 70 % de todas las transacciones. Se consideró que esta cantidad era representativa de la totalidad de las transacciones efectuadas por estos exportadores durante el período de investigación.
- (32) Por lo que se refiere a las exportaciones efectuadas por productores japoneses, coreanos y de Hong Kong directamente a importadores independientes en la Comunidad, los precios de exportación se determinaron sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por los productos vendidos.
- (33) En otros casos, las exportaciones se efectuaron a sociedades filiales que importaron los productos en la Comunidad. En tales casos, a la vista de la relación existente entre exportador e importador, se consideró oportuno que los precios de exportación se calculasen sobre la base de los precios a los que el producto importado se revendió al primer comprador independiente, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

Los descuentos y reducciones fueron deducidos del precio al cliente independiente. Se realizaron los ajustes oportunos para tener en cuenta todos los gastos que se habían producido entre la importación y la reventa, sufragados normalmente por un importador, incluido un margen razonable de gastos generales y beneficios.

2. Tipo de cambio

- (34) Para los exportadores coreanos, todas las transacciones de exportación se expresaron en moneda coreana convertida a partir de los dólares USA

mencionados en las facturas. Estos exportadores indicaron que la Comisión debería utilizar un tipo de cambio basado en una media anual con objeto de computar los precios de exportación. Dado que la moneda coreana sufría fluctuaciones significativas durante el período de referencia, la Comisión consideró necesario que, para el cómputo de los precios de exportación, se utilizase la tasa media mensual atribuida a los exportadores y no cuestionada por éstos.

3. Gastos de venta, generales y administrativos

- (35) En los casos en que fue necesario calcular el precio de exportación y, por consiguiente, realizar ajustes para todos los costes efectuados entre la importación y la reventa, estos costes se repartieron en función del volumen de negocios.
- (36) Los costes y el volumen de negocios utilizados a este fin fueron, por regla general, los del último ejercicio financiero disponible del importador relacionado y, por consiguiente, se basaban en cuentas verificadas. En los casos en que el reparto de gastos de venta, administrativos y demás gastos generales no se realizó sobre la base del volumen de negocios, el importe que se debía repartir se calculó basándose en los datos contables disponibles relativos a los costes del exportador relacionados directamente con las ventas de que se trata.
- (37) Un importador, relacionado con un exportador japonés, alegó gastos generales y administrativos basados en un volumen de negocios que incluía actividades de tesorería ejercidas para otras filiales del grupo. La Comisión consideró que esta alegación no reflejaba los costes normales de aquel importador para los productos objeto de la investigación y no consideró la parte de la alegación relacionada con las transacciones financieras.
- (38) En el caso de varios importadores, la Comisión ajustó también el precio de exportación para tener en cuenta los gastos de publicidad correspondientes a las ventas efectuadas en la Comunidad, pagados o reembolsados por los exportadores japoneses o coreanos relacionados con estos importadores, de conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

4. Beneficios

- (39) Con objeto de llegar a un precio de exportación neto franco frontera comunitaria, también se realizaron ajustes para tener en cuenta los derechos de importación en la Comunidad y un 5 % de beneficio sobre el volumen de ventas. La Comisión basó este 5 % de margen de beneficio en datos que solicitó y recibió de importadores independientes de casetes de audio. Se puso de manifiesto que el beneficio medio sobre las ventas de operadores independientes en este sector durante el período de investigación se podía estimar razonablemente en un 5 %.

A los efectos de esta investigación provisional, este porcentaje se aplicó consecuentemente a la totalidad de las ventas de los importadores relacionados a sus primeros compradores independientes en la Comunidad.

E. COMPARACIÓN

1. Consideraciones generales

- (40) Con objeto de efectuar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación y de conformidad con lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión tuvo en cuenta las diferencias que afectan a la comparabilidad de precios, tales como la diferencia en las características físicas y en los gastos de venta, en aquellos casos en los que se pudo demostrar la existencia de una relación directa de estas diferencias con las ventas consideradas. Todas las comparaciones se realizaron en la fase en fábrica.

2. Diferencias en las características físicas

- (41) Por lo que se refiere a las diferencias en las características físicas, el valor normal se corrigió en forma de un ajuste en el que se tenían en cuenta los efectos de estas diferencias en el valor de mercado del producto en el país de origen o de exportación.

A tal efecto, las diferencias de valor de mercado se determinaron sobre la base de las diferencias físicas significativas en términos de coste global de producción, incluida la proporción de gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficio que se incluye normalmente en los precios de los modelos interiores utilizados para la comparación.

3. Diferencias en los gastos de venta

- (42) Por lo que se refiere a las diferencias en los gastos de venta, el valor normal y los precios de exportación se redujeron habida cuenta de las diferencias en las condiciones de crédito, garantías, comisiones, salarios abonados al personal de ventas, gastos de envasado, transporte, seguros, manipulación y gastos accesorios en aquellos casos en que se demostró que estos gastos estaban directamente relacionados con las ventas consideradas.

a) Remuneración del personal de ventas

- (43) Por lo que respecta a la remuneración del personal de ventas, varios exportadores japoneses y coreanos habían alegado costes del personal de ventas junto con costes destinados a otro tipo de personal, concretamente personal dedicado parcial o totalmente a tareas administrativas. Por consiguiente, el importe del ajuste ofrecido se estimó en cada caso sobre la base de los datos disponibles y se limitó a los salarios del personal consagrado íntegramente a las actividades de venta directa. En este contexto,

no se permitió la deducción de gastos de personal de ventas tales como gastos de coche o teléfono, puesto que estos gastos no formaban parte de los salarios, sino que constituían una parte de los gastos generales de venta de los exportadores.

b) Ventas de exportación efectuadas en grandes cantidades

- (44) Por lo que respecta al margen de beneficios que se ha de añadir al coste de producción, un exportador coreano alegó que las ventas de exportación de casetes de audio procedentes de Corea a la Comunidad se efectúa sobre una base OEM (*original equipment manufacture*) y que, por consiguiente, habida cuenta de esta situación especial, la Comisión debía permitir un margen de beneficios reducido. Esta alegación se basaba en el hecho de que estas ventas de exportación se realizan ajustándose a especificaciones muy detalladas de clientes comunitarios tales como color, diseño, materiales, etiquetas, envasado, etc. Por otra parte, se trata fundamentalmente de ventas de fábrica con el propio nombre comercial del cliente que no incluyen gastos de distribución o publicidad y se efectúan en grandes cantidades.

- (45) Para establecer el valor normal calculado, en casos anteriores la Comisión ha aplicado generalmente un margen de beneficios reducido en los casos en los que se efectuaban ventas de exportación a clientes OEM en la Comunidad.

Por regla general, el objetivo de estas adquisiciones consistía en completar o sustituir la actividad de fabricación OEM de los fabricantes de equipo original puesto que estos productos se ofrecían a precios inferiores a su coste de producción en la Comunidad. Posteriormente, estos productos han sido revendidos en la Comunidad con el nombre comercial establecido de OEM, asumiendo la responsabilidad total de un fabricante por lo que se refiere a garantía, fianzas, servicio postventa, mantenimiento, suministro de piezas de repuesto y recambios. En consecuencia, se puede determinar claramente que el producto ha sido vendido por el OEM y se distingue de todos los demás productos del mismo tipo.

- (46) Por lo que respecta a los importadores de casetes de audio objeto de la investigación, no se demostró suficientemente el hecho de que los mencionados importadores adquirieran casetes de audio fabricados exclusivamente con arreglo a sus especificaciones y se ocuparan directamente, parcial o totalmente, de actividades de venta y de responsabilidades similares a las de un exportador a la Comunidad.

- (47) En consecuencia, la Comisión considera que estas ventas de exportación de Corea a la Comunidad no son ventas efectuadas sobre una base OEM y que en ningún caso se justifica que se tengan en cuenta diferencias de coste o beneficio.

c) *Ventas de exportación efectuadas a distribuidores exclusivos*

- (48) Un exportador japonés solicitó que se realizase un ajuste por costes indirectos de venta para que se tuviese en cuenta una supuesta diferencia comercial, puesto que alegaban que una proporción de sus ventas en la Comunidad se efectuaban a distribuidores exclusivos que compraban en grandes cantidades a precios inferiores a la media, mientras que sus ventas interiores se realizaban directamente a minoristas.

La Comisión examinó esta alegación y llegó a la conclusión de que no existían pruebas que la justificasen. Efectivamente, los elementos de prueba presentados no fueron suficientes para identificar de manera adecuada la exportación o el nivel comercial interior. El exportador afectado fue incapaz de mostrar una distinción clara en las cantidades vendidas, ni una diferencia nítida en política de precios, ni tampoco una estructura específica de precios que reflejasen las diversas funciones de los distribuidores en relación con otros clientes independientes. En consecuencia, no demostró satisfactoriamente que sus precios interiores y de exportación se encontraban en niveles comerciales diferentes ni que la supuesta diferencia afectase a la comparabilidad de precios.

F. MÁRGENES DE DUMPING

- (49) Puesto que los precios de exportación varían considerablemente, el valor normal de los modelos vendidos por los exportadores en el mercado interior se comparó con el precio de exportación de modelos comparables, analizado transacción por transacción. El examen preliminar de los hechos demuestra la existencia de dumping practicado por la mayoría de los exportadores de cintas de audio en casetes originarias de Japón, Corea y Hong Kong investigados. El margen de dumping equivale a la diferencia entre el precio normal establecido y el precio de exportación a la Comunidad. El margen de dumping varía según el exportador; los márgenes medios ponderados fueron los siguientes:

exportadores japoneses

Maxell :	80,20 %,
Fuji :	64,20 %,
TDK :	48,20 %,
Denon Columbia :	44,50 % ;

exportadores coreanos

Goldstar :	19,40 %,
Sunkyong Magnetic :	3,10 % ;

exportadores de Hong Kong

Yee Keung :	2,40 %,
-------------	---------

Magnetic Enterprise :	0,50 %,
Forward Electronics :	0,43 %.

- (50) En cuanto a los productores que no respondieron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer, el dumping se estableció basándose en los datos disponibles de acuerdo con el apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88. A este respecto, la Comisión consideró que el resultado de su investigación constituía la base más adecuada para determinar el margen de dumping. Si el margen de dumping establecido para estos productores fuese inferior al margen de dumping más elevado de Japón (80,2 %) y de Corea (19,5 %), podrían crearse ocasiones para eludir el pago del derecho. Por consiguiente, estos márgenes de dumping se consideran apropiados.

Por lo que respecta a los exportadores de Hong Kong, debe señalarse que la mayoría de las exportaciones de cintas de audio en casetes a la Comunidad no procedían de los exportadores que colaboraron en la investigación de la Comisión.

En vista de la gravedad de esta falta de colaboración, debe contemplarse la posibilidad de basar la investigación del dumping, en el caso de los exportadores que no colaboraron, en la diferencia entre el valor medio normal en Hong Kong y el precio medio de exportación, tal como aparece en las estadísticas de Eurostat para 1988, o bien en la información contenida en la denuncia. No obstante, debido a la relativamente pequeña cantidad de cintas de audio en casetes exportadas por Hong Kong a la Comunidad que aparecen en las estadísticas oficiales de 1988 y que, además, mezcla estas cintas con otros productos magnéticos, pareció conveniente asignar a esta categoría de exportadores el margen de dumping más elevado encontrado en Hong Kong, es decir, el 2,4 %.

- (51) Además, un productor japonés (Sony) no respondió a la parte del cuestionario de la Comisión que se refería al dumping y respondió sólo parcialmente a las preguntas relacionadas con el perjuicio. En esas circunstancias, se consideró que se crearía de nuevo una oportunidad para eludir el pago del derecho y que el hecho de sostener que el margen de dumping de este productor era inferior al margen más elevado establecido con respecto a los productores japoneses que cooperaron en la investigación podría constituir un aliciente para no cooperar. Por todo ello, y de acuerdo con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, conviene aplicar a esta empresa el margen de dumping más elevado.
- (52) Por lo que respecta a Saehan Media, Sungnam, Nakayama, Tomei Magnetics y Swire, no se ha encontrado ninguna evidencia de dumping.
- (53) En cuanto a los márgenes de dumping encontrados en el caso de Magnetic Enterprise y Forward Electronics, y en vista de que estas empresas exportaron

pequeñas cantidades de cintas de audio en casetes, se decidió tratarlos como si no tuvieran importancia y justificaran la adopción de medidas de protección.

G. PERJUICIO

1. Acumulación

- (54) La Comisión consideró que los efectos de las importaciones japonesas, coreanas y de Hong Kong debían analizarse de manera acumulativa. De hecho, los productos exportados de cada uno de estos países eran similares en todo, intercambiables y se comercializaron en la Comunidad dentro de un período similar, compitiendo entre ellos y con las cintas de audio en casetes producidas en la Comunidad. En consecuencia, causaron un impacto similar y simultáneo en la industria comunitaria que debe valorarse conjuntamente.

Además, debe señalarse que, aunque la cuota de mercado de los exportadores de Hong Kong que cooperaron en el procedimiento es reducida, tampoco es insignificante.

2. Evolución del consumo en la Comunidad

- (55) El mercado comunitario ha experimentado un crecimiento continuo, pasando de 339 millones de unidades en 1985 a 439 millones de unidades en 1988, es decir, un 29 %. Aunque las cintas de audio en casetes son un producto relativamente maduro, el mercado todavía no está saturado, y se espera que crezca su consumo. El mercado del Reino Unido representa el 31 % del total del mercado comunitario, el alemán el 29 % y el francés el 15 %. Por lo tanto, estos tres países juntos representan el 75 % del consumo comunitario total.

3. Volumen y cuotas de mercado de las importaciones procedentes de Japón, Corea y Hong Kong que son objeto de dumping

a) *Volumen y cuotas de mercado de las importaciones japonesas objeto de dumping*

- (56) Las empresas japonesas vendieron en la Comunidad 233 millones de cintas de audio en casetes en 1985, 216 millones en 1986 y 276 millones en 1987. Durante el período investigado (1988), el volumen de ventas ascendió a 296 millones de unidades.
- (57) En 1985, se importaron de Japón 142 millones de unidades; en 1986, 113 millones y en 1987, 116 millones. Durante el período investigado (1988), el volumen de importaciones objeto de dumping fue

de 154 millones de unidades, es decir, un 8 % más que en 1985.

- (58) En 1985, los exportadores japoneses ya detentaban un 69 % de la cuota del mercado comunitario. Durante el período 1985-1987, siguieron el incremento del consumo global y mantuvieron su ya importante presencia en el mercado, ocupando una cuota del 68 % en 1988. Entre 1985 y 1988, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping de cintas de audio en casetes procedentes de Japón pasó del 42 % al 35 %. No obstante, debe señalarse que durante este período los exportadores japoneses aumentaron la diversificación de sus fuentes de suministro al mercado comunitario. En 1985, el 61 % de las cintas de audio en casetes vendidas en la Comunidad se fabricaron en Japón, el 22 % en Corea y el 17 % en la Comunidad Europea; en 1988, únicamente el 51 % de las cintas se fabricaron en Japón, 17 % en Corea, 27 % en la Comunidad Europea y 5 % en otros países. Esta evolución es el resultado de los esfuerzos de las compañías japonesas para incrementar su propia producción o sus plantas de montaje en la Comunidad, en vez de exportar directamente.

b) *Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Corea*

- (59) En 1985, se importaron de Corea 7 millones de cintas de audio en casetes; en 1986 se importaron 19 millones y, en 1987, 25 millones. Durante el período investigado, el volumen de las importaciones objeto de dumping fue de 51 millones de unidades, lo cual supone un incremento de 628,5 % en comparación con 1985.
- (60) Cuando los productores coreanos empezaron a exportar masivamente cintas de audio en casetes a la Comunidad, en 1985, lograron ocupar una cuota del 2 % en el mercado comunitario. En 1986, esta cuota aumentó al 6 % y, en 1988, supuso el 12 % del mercado total comunitario.

- (61) Aunque la cuota de mercado coreana no alcanzaba los niveles de la japonesa, hay que tener en cuenta que las importaciones coreanas están aumentando a gran velocidad. Además, están constituidas en gran parte por las cintas fabricadas en nombre de los exportadores japoneses y, por lo tanto, se venden en la Comunidad bajo una marca japonesa.

c) *Volumen y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de Hong Kong*

- (62) En 1985, se importaron de Hong Kong 4,9 millones de cintas de audio en casetes, en 1986 se importaron 4,5 millones, en 1987 5,5 millones y, durante el período de investigación, 7 millones.

(63) La cuota de mercado de los exportadores de Hong Kong permaneció estable entre 1985 y 1988, pasando del 1,5 % en 1985 al 1,6 % en 1988.

d) *Volumen y cuota de mercado del total de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón, Corea y Hong Kong*

(64) El volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón, Corea y Hong Kong pasó de 154 millones de unidades en 1985 a 212 millones de unidades en 1988, es decir, un incremento del 38 %.

(65) La cuota del mercado de todos los exportadores que demostraron haber introducido estos productos a precio de dumping fue del 72 % en 1985 y pasó al 81 % en 1988. En cuanto a la cuota de mercado de las importaciones procedentes de países que incurrieron en dumping, pasó del 45 % al 48 % durante el mismo período.

4. Precio de las importaciones objeto de dumping

(66) La Comisión investigó la subcotización de los precios practicada por los exportadores japoneses, coreanos y de Hong Kong durante el período investigado. Ésta se examinó en relación con las ventas de los exportadores en los tres mayores mercados comunitarios: Reino Unido, Alemania y Francia, donde los exportadores vendieron el 75 % de las cintas que exportaron a la Comunidad.

La Comisión seleccionó en primer lugar cintas representativas de las distintas categorías comercializadas por los productores comunitarios. Después, seleccionó modelos representativos de las mismas categorías exportadas por Japón, Corea y Hong Kong y directamente comparables con los modelos de los productores comunitarios.

No obstante, debido a las características específicas del mercado, sólo se utilizaron para la comparación unos pocos modelos dentro de la gama de productos de los exportadores.

Esta selección se basó en los cuadros comparativos suministrados tanto por la industria comunitaria como por los exportadores, considerando que los modelos exportados seleccionados tenían al menos las mismas características especiales, o incluso más, que los modelos de la industria comunitaria con los que se compararon. Los modelos de la industria comunitaria seleccionados representaban gran parte de sus ventas en la Comunidad.

Estos modelos se compararon basándose en las ventas al primer cliente independiente en cada uno de los distintos canales de venta utilizados (distri-

buidor exclusivo, mayorista y minorista). El precio medio de venta de cada modelo exportado por Japón, Corea y Hong Kong se comparó después, en cada uno de los Estados miembros afectados, con el precio de los modelos correspondientes de la industria comunitaria. Se realizaron ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias en los gastos y en los márgenes de beneficio siempre que no pudieran efectuarse comparaciones directas dentro de los mismos canales de venta. No se exigió ningún ajuste en relación con la diferencia de calidad, y los modelos seleccionados eran directa y totalmente comparables. Dadas las diferencias geográficas, la recomparación se restringió, cuando fue necesario, a menos Estados miembros o a menos modelos.

(67) Esta comparación trajo consigo unos resultados que variaron considerablemente según los exportadores:

— Por lo que respecta a los exportadores de Hong Kong y de Corea, todos los modelos investigados demostraron haber sufrido una significativa subcotización de sus precios. En el caso de los dos exportadores coreanos, esta subcotización fluctuaba entre un mínimo del 44 % y un máximo del 53 %. En cuanto al exportador de Hong Kong, la media era del 68 %.

— En el caso de los exportadores japoneses, la media ponderada de subcotización de los precios en el mercado comunitario fue del 6 %. Esta media reflejaba unas condiciones de mercado muy distintas según los países. En el Reino Unido y Francia (que representan la mitad del mercado comunitario), en donde el sector económico comunitario ya tenía una cuota de mercado baja, la subcotización de los precios no fue significativa. En cambio, en el mercado alemán, donde el sector económico comunitario seguía ocupando una amplia cuota de mercado, la subcotización media de los precios era del 11 %.

5. Otros factores económicos significativos

a) *Capacidad, tasa de utilización, producción y existencias*

(68) La capacidad productiva real del sector económico comunitario se situó entre los 110 millones de unidades en 1985 y los 154 millones de unidades en 1988. No obstante, durante este período, las compañías comunitarias que habían suministrado al mercado comunitario productos fabricados por sus empresas filiales fuera de la Comunidad redujeron continuamente su producción y la interrumpieron completamente durante el período de investigación, lo cual explica el incremento correspondiente de su capacidad de producción en la Comunidad.

(69) Pese a que se dejó de suministrar al mercado comunitario productos fabricados en el extranjero, la utilización de la capacidad de la industria comunitaria, que era del 100 % en 1985, pasó al 96 % en 1986, al 90 % en 1987 y únicamente al 77 % en 1988. Durante este período, las existencias del sector económico comunitario se han mantenido estables (20 millones de unidades en 1985, 19 millones de unidades en 1988), representando más del 20 % de las cintas de audio en casetes vendidas.

b) *Volumen y cuotas de mercado del sector económico comunitario*

(70) El número de cintas de audio en casetes fabricadas por el sector económico comunitario entre 1985 y 1988 aumentó ligeramente, pasando de 116 millones de unidades a 119 millones, mientras que las ventas descendieron un 8,5 %, pasando de 94 millones de unidades a 86 millones.

Esta evolución contrasta claramente con el incremento del consumo total en la Comunidad (29 %).

(71) Basándonos en las cantidades vendidas, descubrimos que la cuota de mercado pasó del 27 % en 1985 al 23 % en 1987, registrando otra caída sustancial en 1988, hasta el 19 %.

c) *Evolución de los precios*

(72) Se llevó a cabo una investigación detallada sobre los precios de las cintas de audio en casetes en la Comunidad partiendo de los precios de venta de los modelos vendidos por el sector económico comunitario y los exportadores afectados. En cuanto a la caída de los precios, se descubrió que los precios de todos los modelos descendieron una media ponderada del 12 % entre 1985 y 1988.

d) *Rentabilidad*

(73) La Comisión descubrió que las ventas del sector económico comunitario arrojaban a partir de 1985 un rendimiento negativo. Durante el período investigado, el sector económico comunitario cosechó unos resultados económicos ligeramente positivos y una rentabilidad global del 1,89 %. No obstante, este escaso margen sólo se logró porque, debido a la constante disminución de las ventas, el sector económico comunitario se había esforzado para recortar sus gastos y había centrado sus ventas en una gama de productos que siguen siendo suficientemente rentables. En consecuencia, el rendimiento positivo de las ventas durante el período de investigación no refleja una mejora del margen de beneficios, sino el constante descenso de sus ventas de cintas de audio en casetes no rentables.

e) *Empleo e inversión*

(74) Por lo que respecta al empleo, entre 1985 y 1988 se han perdido 680 puestos de trabajo en el sector económico comunitario. Esto representa una reduc-

ción del 23 % del personal empleado en este sector a lo largo de este período.

(75) En cuanto a la inversión, el sector económico comunitario ha reducido en un 20 % sus inversiones en la producción de cintas de audio en casetes entre 1985 y 1988.

6. Conclusión

(76) Para determinar si el sector económico comunitario está sufriendo un perjuicio importante a efectos del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión ha tenido en cuenta los siguientes hechos:

- las importaciones de cintas de audio en casetes procedentes de Japón, Corea y Hong Kong han aumentado a un ritmo más rápido que el consumo global, pasando de 154 millones de unidades en 1985 a 212 millones en 1988, lo cual supone un incremento del 38 %;

- la cuota de mercado de los exportadores que incurrieron en dumping aumentó un 10 %, frente al 3 % del total de las importaciones que fueron objeto de dumping;

- los precios de venta en la Comunidad de los productores denunciados sufrieron un importante descenso entre 1985 y 1988;

- los productores comunitarios fueron incapaces de aumentar de manera significativa su producción entre 1985 y 1988, y sus ventas descendieron un 8,5 % durante este período, pese a un incremento del 30 % en el consumo total;

- el rendimiento de las ventas del sector económico comunitario muestra entre 1985 y 1988 una tendencia negativa constante, que mejoró en 1988 gracias a la retirada de los modelos menos rentables;

- estas medidas de racionalización trajeron consigo una pérdida de empleos en la Comunidad de aproximadamente el 23 % de la fuerza de trabajo empleada en la fabricación de cintas de audio en casetes entre 1985 y 1988.

(77) La pérdida de cuota de mercado ya mencionada, la caída de los precios, el margen insuficiente de beneficios y las pérdidas de empleo, han llevado a la conclusión, para las averiguaciones provisionales de la Comisión, de que el sector económico comunitario ha estado sufriendo un perjuicio importante de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.

H. RELACIÓN DE CAUSALIDAD

1. Consideraciones generales

(78) A la hora de evaluar si las importaciones objeto de dumping han causado algún perjuicio importante al sector económico comunitario, es conveniente estudiar antes la situación general del mercado de cintas de audio en casetes en la Comunidad.

A este respecto, se ha observado que, en el extremo inferior del mercado, numerosos productos coreanos y de Hong Kong de bajo coste compiten, casi siempre sólo en el precio, con productos de una tecnología estándar similar que no presentan diferencias significativas en su diseño y calidad. La aparición y la rápida penetración de las exportaciones coreanas y de Hong Kong a la Comunidad, entre 1985 y 1988, han ocupado casi el 14 % del mercado comunitario y han de perjudicar necesariamente a los volúmenes, precios de venta y a las cuotas de mercado del sector económico comunitario.

Por otra parte, el sector económico comunitario tiene que competir simultáneamente con la posición cada vez más prominente de los exportadores japoneses en los sectores más altos del mercado. En estos sectores, la competencia se centra cada vez más en elementos que no tienen que ver con el precio, principalmente la marca de fábrica, comercialización y el diseño. De hecho, durante el período investigado, los exportadores japoneses estaban a la cabeza de este sector del mercado, en el que cualquier cambio significativo en el precio, la marca, el diseño y la comercialización de un modelo específico puede alterar decisivamente su capacidad de atracción si lo comparamos con otro modelo directamente competitivo. En realidad, en este sector los precios son sólo uno de los factores de la competencia, que se centra sobre todo en un reconocimiento del consumidor logrado a través de la producción y la comercialización.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (79) Cuando investigó si el perjuicio importante sufrido por el sector económico comunitario era una consecuencia de los efectos del dumping descrito en los puntos 41 y 42, la Comisión descubrió que la creciente afluencia de importaciones japonesas, coreanas y de Hong Kong coincidía con una reducción significativa de la cuota de mercado y de la rentabilidad del sector económico comunitario, junto con una caída, una subcotización y una supresión de los precios de las cintas de audio en casetes producidas por el sector económico comunitario.

a) Efectos del volumen de las importaciones objeto de dumping

- (80) Entre 1985 y 1988, los exportadores que demostraron haber incurrido en dumping durante el período investigado incrementaron su cuota de mercado en la Comunidad, pasando del 72 % al 81 %, mientras que la cuota de mercado en el sector económico comunitario pasaba simultáneamente del 27 % al 19 %. Esto se debió a que el sector económico comunitario estaba siendo atacado por dos frentes : por una parte, el efecto de

las exportaciones japonesas, líderes en este sector, y, por otra, la rápida penetración de las exportaciones coreanas y de Hong Kong a bajo precio.

- (81) De hecho, entre 1985 y 1988, los exportadores japoneses lograron mantener sus cuotas de mercado predominantes, a la vez que diversificaban sus fuentes de suministro : durante este período, incrementaron su volumen de ventas lo suficiente como para mantener su presencia a un nivel de casi el 70 % del mercado comunitario ; dado que tres de estos exportadores totalizan más del 60 % de la cuota de mercado, y que uno de ellos supone más de un tercio del total, influyen profundamente en las tendencias de este mercado en su condición de líderes.

Aunque estos exportadores han reducido sus importaciones procedentes de Japón y las han sustituido por productos suyos fabricados en otros países y en la Comunidad, las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón siguen siendo la principal fuente de suministro del mercado comunitario ; dada su presencia predominante en el mercado, estas importaciones han afectado muy seriamente al sector económico comunitario.

- (82) En cuanto a los exportadores coreanos y de Hong Kong, penetraron rápidamente en el mercado comunitario entre 1985 y 1988 gracias a una estrategia basada exclusivamente en sus bajos precios, logrando una cuota de mercado de casi el 14 % durante el período investigado.

b) Efecto de las diferencias de precios

- (83) Gracias a los elevados beneficios logrados en su mercado interior protegido, los exportadores japoneses han podido financiar elevados gastos de comercialización y promoción en la Comunidad, con el fin de imponer una imagen de marca a los consumidores e incrementar su volumen de ventas, con lo cual se han convertido en líderes del mercado en todos los Estados miembros salvo uno. Además, reforzaron su posición de líderes gracias a las ventajas en los costes resultantes de las economías de escala realizadas gracias al creciente volumen de sus ventas objeto de dumping. Debe señalarse a este respecto que, durante el período investigado, se observó que una parte significativa de las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón se vendieron en la Comunidad a precios inferiores a sus costes de producción.

c) Efectos de los precios de las importaciones objeto de dumping

- (84) Como consecuencia, los exportadores japoneses practicaron una subcotización significativa de los precios en el único Estado miembro (Alemania) en el que el sector económico comunitario había podido conservar una amplia cuota de mercado. Esta subcotización llegó hasta el 18,5 %.

En cambio, en los demás Estados miembros (sobre todo el Reino Unido, Francia e Italia) en los que ya poseían una cuota de mercado predominante, los exportadores japoneses vendieron sus importaciones objeto de dumping a precios que forzaron al sector económico comunitario a vender sus productos a precios más bajos para poder retener su cuota de mercado.

- (85) Además, el sector económico comunitario tuvo que competir con los numerosos exportadores de Hong Kong y Corea, que penetraron rápidamente en el mercado comunitario gracias a un importante descenso de los precios entre 1985 y 1988 y practicaron durante el período investigado una amplia subcotización de los precios; en consecuencia, el sector económico comunitario no fue capaz de enfrentarse a esta otra fuente de competencia desleal.

d) Conclusión

- (86) Por consiguiente, no sólo la rentabilidad del sector económico comunitario se ha visto perjudicada por esta reducción forzada de los precios y por la contracción de su volumen de ventas, sino también por la pérdida de atractivo que han sufrido estos productos a ojos del consumidor; de hecho, se les ha considerado cada vez más como de calidad inferior a la de los productos japoneses, ya que, además del descenso de los precios, el sector económico comunitario carecía de los medios financieros necesarios para defender su imagen de marca y su acceso a los canales de distribución más reputados. Tampoco pueden invertir de manera suficiente en la promoción y el diseño de sus productos. Esta tendencia se aceleró debido a la reducción de las economías de escala causadas por la contracción de sus ventas.
- (87) Además, mientras el sector económico comunitario era cada vez más incapaz de defender un equilibrio en sus precios, marca, producto y comercialización (marketing mix) frente a las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón, tampoco podía competir frente a los precios muy bajos de las importaciones objeto de dumping procedentes de Hong Kong y Corea sin arruinar definitivamente este equilibrio.

En consecuencia, el sector económico comunitario se ha visto ante un dilema y, exceptuando su buena posición en el mercado de casetes de cromo, ha sido considerada cada vez más como un « productor de baja calidad » con pocas posibilidades de competir con las importaciones japonesas objeto de dumping en su imagen de marca, promoción y diseño y con las coreanas y de Hong Kong en los precios.

3. Efectos de otros factores

a) Errores en la gestión

- (88) Los exportadores japoneses alegaron básicamente que la pérdida en la cuota de mercado sufrida por

el sector económico comunitario se debía a factores distintos del dumping.

- (89) Algunos exportadores japoneses alegaron asimismo que los productores comunitarios eran menos rentables que los suyos.

Debe señalarse, a este respecto, que esta rentabilidad es el resultado, en el caso de los exportadores japoneses afectados, de economías de escala conseguidas a través de unas ventas considerables objeto de dumping que se efectúan a menudo a precios inferiores a los costes de producción, tal como se ha señalado en el punto 81.

- (90) Se ha alegado asimismo que el sector económico comunitario no tenía una estrategia de comercialización adecuada, ya que su producción y sus ventas se centraban en las casetes de audio de cromo, mientras que las casetes más demandadas en la Comunidad eran las de ferro.

- (91) Sin embargo, no resulta tan evidente que el sector económico comunitario haya aplicado una estrategia de comercialización errónea al centrarse en la producción y la venta de casetes de cromo. En realidad, reaccionó de manera lógica ante el deterioro de sus ventas y de la rentabilidad de éstas causada por el dumping, concentrando su actividad en el sector concreto de los casetes de audio de cromo, en el que disfrutaban de beneficios razonables durante el período investigado.

b) Efecto de las importaciones que no son objeto de dumping y de las ventas de casetes de audio producidas en la Comunidad

- (92) Además del efecto de las importaciones objeto de dumping, la Comisión ha tenido en cuenta el de aquellas que no son objeto de dumping, así como el de las casetes producidas y vendidas en la Comunidad por las filiales de fabricación de los exportadores japoneses.

- (93) Con respecto a lo anterior, la Comisión acepta que estos otros factores han tenido un efecto negativo en el sector económico comunitario. No obstante, debe recordarse que este sector ya se encontraba en una posición frágil debido a las prácticas comerciales desleales de los exportadores mencionados, que esto la hizo más vulnerable ante la competencia de las importaciones que no fueron objeto de dumping y de las casetes producidas en la Comunidad.

4. Conclusión

- (94) En conclusión, el volumen de las importaciones objeto de dumping, su penetración en el mercado, los precios a los que se han vendido en la Comunidad y la subsiguiente pérdida en la cuota de mercado y en los beneficios sufrida por el sector económico comunitario han llevado a la Comisión a considerar que las importaciones objeto de dumping de cintas de audio en casetes, tomadas de forma aislada, están causando un perjuicio importante al sector económico comunitario.

I. INTERÉS COMUNITARIO

1. Consideraciones generales

- (95) El objetivo de los derechos antidumping es eliminar el dumping que está causando un perjuicio al sector económico comunitario y, por lo tanto, restablecer una situación de competencia abierta y leal en el mercado comunitario, situación que interesa a toda la Comunidad.
- (96) Aunque la Comisión reconoce que la imposición de derechos antidumping pueda afectar al nivel de los precios de los exportadores mencionados en la Comunidad y, en consecuencia, puede influir en la competitividad relativa de sus productos, no piensa que la competición en el mercado comunitario disminuya con estas medidas. Al contrario, la supresión de las ventajas desleales obtenidas mediante las prácticas de dumping tiene como objetivo evitar la decadencia del sector económico comunitario y, por consiguiente, contribuir a que siga existiendo una amplia gama de productos e incluso a que se refuerce la competencia.
- (97) La Comisión ha considerado y evaluado asimismo el efecto de los derechos antidumping en las cintas de audio en casetes procedentes de Japón, Corea y Hong Kong en relación con los intereses específicos del sector económico comunitario y de otras partes interesadas, incluidos los consumidores.

2. Interés del sector económico comunitario

- (98) En vista del considerable perjuicio sufrido por el sector económico comunitario, especialmente en términos de rentabilidad y de cuota de mercado, la Comisión considera que, si no se toman medidas frente a las importaciones objeto de dumping que son la causa del perjuicio, es muy probable que la producción plenamente integrada de la industria comunitaria desaparezca a corto plazo. Debe señalarse a este respecto que Agfa ha anunciado recientemente su retirada del sector y que su producción de cintas de audio y de vídeo en casetes va a ser asumida por BASF.
- (99) Un nueva contracción del sector económico comunitario podría poner en peligro varios miles de puestos de trabajo en esta industria o en otras suministradoras y relacionadas con ella.
- (100) Además, el hundimiento del sector podría afectar negativamente a la producción comunitaria de materias primas y de otros productos magnéticos relacionados con ella.

De hecho, la tecnología de las cintas de audio en casetes y la de una amplia gama de otros productos electrónicos están relacionadas. Cualquier pérdida registrada en la preparación técnica del sector de cintas de audio en casetes traería consigo una

pérdida global en el margen competitivo de todo el sector industrial relacionado con el sonido. Además, afectaría al desarrollo y a la explotación rentable de otras nuevas tecnologías en este sector, como por ejemplo las cintas de audio digitales (DAT) en casetes.

- (101) A esto debemos añadir que el mercado comunitario de cintas de audio en casetes todavía no está saturado y se espera que continúe su expansión. El sector económico comunitario puede responder a un eventual incremento de la demanda si restablece las condiciones normales de competencia y puede beneficiarse de los esfuerzos que ha realizado desde 1985 para racionalizar y reestructurar su capacidad de producción. No obstante, estas perspectivas se verían amenazadas si no se suprime el dumping practicado.

3. Interés de otras partes

- (102) Las asociaciones de consumidores han señalado que la imposición de derechos provocaría un aumento de los precios, reduciría la gama de elección de los consumidores y podría perjudicar a otros sectores económicos comunitarios.
- (103) En lo que se refiere a los consumidores, debe señalarse que no tienen derecho a seguir beneficiándose del efecto de las prácticas comerciales desleales. El objetivo de los derechos antidumping es evitar la desaparición del sector económico comunitario y mantener la gama de elección de los consumidores. El interés de los consumidores quedará protegido, ya que la eliminación de la competencia desleal podría llevar al refuerzo de las condiciones de competencia y a un descenso de los precios.

4. Conclusión

- (104) En conclusión, la Comisión considera, después de tener en cuenta los distintos intereses implicados, que la imposición de medidas en el presente caso restablecerá la competencia leal mediante la eliminación de los efectos perjudiciales de las prácticas de dumping.

La Comisión considera, por lo tanto, que conviene que la Comunidad adopte medidas antidumping en forma de un derecho antidumping provisional.

J. DERECHO

- (105) A la hora de calcular el importe del derecho necesario para acabar con el perjuicio, la Comisión tuvo que tener en cuenta que este perjuicio consiste principalmente en una pérdida considerable de ventas y una escasa rentabilidad: por consiguiente, es necesario que en el futuro las medidas adoptadas permitan al sector económico comunitario obtener beneficios razonables y contener el descenso de sus ventas.

- (106) El nivel del beneficio del sector económico comunitario se determina mediante dos factores: el volumen de sus ventas y el margen de beneficios obtenido de las mismas. Por consiguiente, el derecho provisional que se ha de establecer deberá hacer posible que el sector económico comunitario incremente sus precios y ventas hasta alcanzar el nivel necesario que le permita recuperar sus costes de producción y obtener un beneficio razonable.
- (107) Por lo que se refiere a su beneficio sobre las ventas, la Comisión consideró que el beneficio adecuado en este sector industrial y en circunstancias normales de actividad sería del 12 % [véase el Reglamento (CEE) nº 1768/89 del Consejo (1)] Dado el reducido nivel actual de ventas y la escasa utilización de la capacidad (véase considerando 68), tal tasa de beneficio aplicada al nivel actual de ventas no sería suficiente para eliminar el perjuicio. Por lo tanto, la Comisión tuvo que tener en cuenta la insuficiencia global de beneficio causada por la reducción del volumen de negocios del sector económico comunitario, así como la disminución de los precios. En consecuencia, la Comisión calculó esta deficiencia de beneficios sobre la base del beneficio mínimo y de un volumen de negocios razonable para el sector económico comunitario (plena utilización de la capacidad). Al ponerse en relación este importe con el actual volumen de negocios se llevó a un incremento necesario de los precios del 17,36 % para el sector económico de la Comunidad. Con objeto de hacer posible que el sector económico comunitario elevase sus precios en este importe, los exportadores deberán incrementar sus precios en la misma proporción en conjunto.
- (108) Con objeto de tener en cuenta las diversas contribuciones de cada exportador al perjuicio dependiendo de su propio comportamiento comercial en la Comunidad, esta tasa media fue ajustada teniendo en cuenta los factores siguientes:
- el nivel relativo de precios de cada exportador en el mercado comunitario establecido a partir de una comparación de precios, en la fase cif franco frontera comunitaria, como en casos anteriores, de los modelos objeto de dumping de los exportadores con las casetes de audio producidas en la Comunidad en competencia directa;
 - el volumen relativo de importaciones objeto de dumping de cada exportador en relación con los demás.
- (109) El resultado de este cálculo, basado en las conclusiones provisionales de la Comisión, fue un margen de perjuicio para cada exportador, que representa su contribución individual al perjuicio total y que permite al sector económico comunitario incrementar sus precios para restablecer una situación favorable.
- (110) Para aquellas compañías que no respondieron al cuestionario de la Comisión, no se dieron a conocer por otros medios o se negaron a facilitar el pleno acceso a la información que la Comisión consideraba necesaria para verificar los registros de la empresa, la Comisión consideró oportuno imponer el derecho calculado más elevado, es decir, 22,3 % para los productos originarios de Japón, 19,4 % para los originarios de Corea y 2,4 % para los productos originarios de Hong Kong. Es evidente que sostener que los derechos para estos exportadores eran inferiores, aunque fuese mínimamente, a los derechos antidumping más elevados establecidos constituiría un aliciente para no cooperar.
- (111) Se deberá establecer un período durante el cual las partes afectadas podrán dar a conocer sus puntos de vista y solicitar ser oídas. Además, debe quedar claro que todas las averiguaciones realizadas a los efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse para establecer cualquier derecho definitivo que la Comisión pueda proponer,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cintas de audio en casetes pertenecientes al código NC ex 8523 11 00 (código Taric: 8523 11 00*00 originarias de Japón, la República de Corea o de Hong Kong.
2. El importe del derecho aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será el siguiente:
 - a) 22,3 % para las cintas de audio en casetes originarias de Japón (código adicional Taric: 8487), con excepción de los productos fabricados y vendidos para su exportación a la Comunidad por las siguientes sociedades. Estas sociedades estarán sujetas al derecho mencionado a continuación:
 - Sony: 18,6 % (código adicional Taric: 8483),
 - Maxell: 18,5 % (código adicional Taric: 8484),
 - Fuji: 15 % (código adicional Taric: 8485),
 - Denon: 14,7 % (código adicional Taric: 8486);
 - b) 19,4 % para las cintas de audio en casetes originarias de la República de Corea (código adicional Taric: 8488), con la excepción de los productos fabricados y vendidos para su exportación a la Comunidad por la siguiente sociedad. Estas sociedades estarán sujetas al derecho mencionado a continuación.
 - Sunkyoung Magnetics Ltd (SKM: 3,1 %) (código adicional: Taric 8489);
 - c) 2,4 % para las cintas de audio en casetes originarias de Hong Kong (código adicional Taric: 8514).

(1) DO nº L 174 de 22. 6. 1989, p. 1.

3. No se aplicará ninguno de los derechos a que se refiere el apartado 2 a las importaciones de productos especificados en el apartado 1 y fabricados por las siguientes sociedades coreanas y de Hong Kong:

Saehan Media Co, Seúl (código adicional Taric: 8490),

Sungnam Ltd, Seúl (código adicional Taric: 8490),

Nakayama Ltd, Seúl (código adicional Taric: 8490),

Tomei Magnetics, Hong Kong (código adicional Taric: 8515),

Swine Magnetics, Hong Kong (código adicional Taric: 8515),

Magnetic Enterprise, Hong Kong (código adicional Taric: 8515),

Forward Electronics, Hong Kong (código adicional Taric: 8515).

4. A efectos del presente Reglamento, se entenderá por cintas de audio en casetes las casetes de audio con una longitud de 100 milímetros, una altura de 64 milímetros y una profundidad de 12 milímetros, con una tolerancia de ± 1 milímetro.

5. En el caso de que la sociedad exportadora no sea la misma que la sociedad productora, se impondrá el derecho aplicable a esta última.

6. Se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

7. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos originarios de Japón, de la República de Corea o de Hong Kong mencionados en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe igual al del derecho provisional.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, el artículo 1 se aplicará durante un período de cuatro meses, a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes de la expiración de dicho período.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 5 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente

**REGLAMENTO (CEE) N° 3263/90 DE LA COMISIÓN
de 12 de noviembre de 1990**

relativo a la apertura de una licitación permanente para la reventa en el mercado interior de 28 000 toneladas de maíz que se encuentran en poder del organismo de intervención italiano

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2727/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de los cereales⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) n° 1340/90⁽²⁾, y, en particular, el apartado 6 de su artículo 7,

Considerando que el artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 1581/86 del Consejo, de 23 de mayo de 1986, por el que se establecen las normas generales de intervención en el sector de los cereales⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CEE) n° 2203/90⁽⁴⁾, dispone que la puesta en venta de los cereales que se encuentren en poder de un organismo de intervención se efectúe por medio de licitación;

Considerando que el Reglamento (CEE) n° 1836/82 de la Comisión⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) n° 2619/90⁽⁶⁾, establece los procedimientos y las condiciones de puesta en venta de los cereales que se encuentren en poder de los organismos de intervención;

Considerando que, en la actual situación del mercado, resulta oportuno abrir una licitación permanente para la reventa en el mercado interior de 28 000 toneladas de maíz en poder del organismo de intervención italiano;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de los cereales,

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1990.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El organismo de intervención italiano procederá, en las condiciones establecidas en el Reglamento (CEE) n° 1836/82, a una licitación permanente para la reventa en el mercado interior de 28 000 toneladas de maíz que se encuentran en su poder.

Artículo 2

1. La fecha límite de presentación de ofertas para la primera licitación parcial se fija en el 28 de noviembre de 1990.
2. El plazo de presentación para la última licitación parcial expira el 27 de febrero de 1991.
3. Las ofertas deberán presentarse en el organismo de intervención italiano:
Azienda di Stato per gli interventi nel mercato agricolo (AIMA),
via Palestro 81,
I-00100 Roma
(télax: 620331; tel.: 47 49 91).

Artículo 3

El organismo de intervención italiano comunicará a la Comisión, a más tardar, el martes de la semana siguiente a la expiración del plazo para la presentación de las ofertas, la cantidad y los precios medios de los diferentes lotes vendidos.

Artículo 4

El presente Reglamento entrará en vigor el día de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO n° L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ DO n° L 134 de 28. 5. 1990, p. 1.

⁽³⁾ DO n° L 139 de 24. 5. 1986, p. 36.

⁽⁴⁾ DO n° L 201 de 31. 7. 1990, p. 5.

⁽⁵⁾ DO n° L 202 de 9. 7. 1982, p. 23.

⁽⁶⁾ DO n° L 249 de 12. 9. 1990, p. 8.

REGLAMENTO (CEE) Nº 3264/90 DE LA COMISIÓN

de 12 de noviembre de 1990

que modifica el Reglamento (CEE) nº 3987/89 por el que se fija, para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1990, la cantidad máxima de ciertos productos del sector de las materias grasas que habrá de despacharse al consumo e importarse en España y en Portugal

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 476/86 del Consejo, de 25 de febrero de 1986, por el que se determinan las normas generales del régimen de control de los precios y de las cantidades despachadas al consumo en Portugal de determinados productos del sector de las materias grasas⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1920/87⁽²⁾, y, en particular, su artículo 16,Considerando que el apartado 3 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 1184/86 de la Comisión, de 21 de abril de 1986, por el que se adoptan las modalidades del régimen de control de los precios y de las cantidades despachadas al consumo en Portugal de determinados productos del sector de las materias grasas⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1726/87⁽⁴⁾, establece que el plan de previsiones se revisará trimestralmente;

Considerando que en 1990 el mercado portugués presenta una necesidades de abastecimiento superiores a lo

previsto; que, por tanto, es preciso modificar el Reglamento (CEE) nº 3987/89 de la Comisión⁽⁵⁾, cuya modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1622/90⁽⁶⁾;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de las materias grasas,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se modifica el Reglamento (CEE) nº 3987/89 del siguiente modo:

En la letra c) del apartado 2 del artículo 1 y en la letra c) del apartado 2 del artículo 2 se sustituye la cantidad de 45 000 toneladas por la cantidad de 50 000 toneladas.

*Artículo 2*El presente Reglamento entrará en vigor el día de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 53 de 1. 3. 1986, p. 51.⁽²⁾ DO nº L 183 de 3. 7. 1987, p. 18.⁽³⁾ DO nº L 107 de 24. 4. 1986, p. 23.⁽⁴⁾ DO nº L 163 de 23. 6. 1987, p. 17.⁽⁵⁾ DO nº L 380 de 29. 12. 1989, p. 37.⁽⁶⁾ DO nº L 152 de 16. 6. 1990, p. 48.

REGLAMENTO (CEE) Nº 3265/90 DE LA COMISIÓN

de 12 de noviembre de 1990

por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 1627/89 relativo a la compra de carne de vacuno mediante licitación

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 805/68 del Consejo, de 27 de junio de 1968, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de bovino ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 571/89 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 7 de su artículo 6,

Considerando que el apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 1627/89 de la Comisión, de 9 de junio de 1989, relativo a la compra de carne de vacuno mediante licitación ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3027/90 ⁽⁴⁾, abrió, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 805/68, una licitación para la compra de determinados grupos de calidades en algunos Estados miembros o regiones de Estados miembros;

Considerando que se ha alcanzado la cantidad máxima mencionada en el apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 805/68; que, no obstante, por una parte, se siguen cumpliendo las condiciones del apartado 2 del artículo 6 y, por otra, las circunstancias excepcionales en que se encuentra el mercado de la carne de vacuno justifican la nueva apertura de licitaciones de acuerdo con el primer guión del apartado 4 del artículo 6 del mismo Reglamento;

Considerando que la aplicación de las disposiciones establecidas en los apartados 2 y 3 y en el primer guión del apartado 5 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 805/68 así como la necesidad de limitar la intervención a las compras que sean necesarias para garantizar un apoyo razonable del mercado han llevado a modificar, sobre la base de las cotizaciones de las que tiene conocimiento la

Comisión y de acuerdo con los Anexos del presente Reglamento, la lista de los Estados miembros o regiones miembros en los que queda abierta la licitación así como los grupos de calidades que pueden ser objeto de compras de intervención;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de la carne de vacuno,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 1627/89 se sustituye por el texto siguiente:

- « 1. Los organismos de intervención de los Estados miembros o regiones de Estados miembros mencionados en el Anexo I efectuarán, de acuerdo con los apartados 2 y 4 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 805/68, las compras de productos del sector de la carne de vacuno que pertenezcan a los grupos de calidades fijados en el mismo Anexo, de conformidad con las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 859/89.»

Artículo 2

Los Anexos I y II del Reglamento (CEE) nº 1627/89 se sustituyen por los Anexos I y II del presente Reglamento.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el 14 de noviembre de 1990.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 148 de 28. 6. 1968, p. 24.

⁽²⁾ DO nº L 61 de 4. 3. 1989, p. 43.

⁽³⁾ DO nº L 159 de 10. 6. 1989, p. 36.

⁽⁴⁾ DO nº L 288 de 20. 10. 1990, p. 9.

ANEXO I — BILAG I — ANHANG I — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I — ANNEX I — ANNEXE I — ALLEGATO I — BIJLAGE I — ANEXO I

Estados miembros o regiones de Estados miembros y grupos de calidades previstos en el apartado 1 del artículo 1

Medlemsstater eller regioner og kvalitetsgrupper, jf. artikel 1, stk. 1

Mitgliedstaaten oder Gebiete eines Mitgliedstaats sowie die in Artikel 1 Absatz 1 genannten Qualitätsgruppen

Κράτη μέλη ή περιοχές κρατών μελών και ομάδες ποιότητας που αναφέρονται στο άρθρο 1 παράγραφος 1

Member States or regions of a Member State and quality groups referred to in Article 1 (1)

États membres ou régions d'États membres et groupes de qualités visés à l'article 1^{er} paragraphe 1

Stati membri o regioni di Stati membri e gruppi di qualità di cui all'articolo 1, paragrafo 1

In artikel 1, lid 1, bedoelde Lid-Staten of gebieden van een Lid-Staat en kwaliteitsgroepen

Estados-membros ou regiões de Estados-membros e grupos de qualidades referidos no n.º 1 do artigo 1.º

Estados miembros o regiones de Estados miembros	Categoría A			Categoría C		
Medlemsstat eller region	Kategori A			Kategori C		
Mitgliedstaaten oder Gebiete eines Mitgliedstaats	Kategorie A			Kategorie C		
Κράτος μέλος ή περιοχές κράτους μέλους	Κατηγορία Α			Κατηγορία Γ		
Member States or regions of a Member State	Category A			Category C		
États membres ou régions d'États membres	Catégorie A			Catégorie C		
Stati membri o regioni di Stati membri	Categoria A			Categoria C		
Lid-Staat of gebied van een Lid-Staat	Categorie A			Categorie C		
Estados-membros ou regiões de Estados-membros	Categoria A			Categoria C		
	U	R	O	U	R	O
Danmark		×	×			
France						×
Italia		×	×			

*ANEXO II — BILAG II — ANHANG II — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ — ANNEX II — ANNEXE II —
ALLEGATO II — BIJLAGE II — ANEXO II*

Estados miembros o regiones de Estados miembros y grupos de calidades previstos en el apartado 2 del artículo 1

Medlemsstater eller regioner og kvalitetsgrupper, jf. artikel 1, stk. 2

Mitgliedstaaten oder Gebiete eines Mitgliedstaats sowie die in Artikel 1 Absatz 2 genannten Qualitätsgruppen

Κράτη μέλη ή περιοχές κρατών μελών και ομάδες ποιότητας που αναφέρονται στο άρθρο 1 παράγραφος 2

Member States or regions of a Member State and quality groups referred to in Article 1 (2)

États membres ou régions d'États membres et groupes de qualités visés à l'article 1^{er} paragraphe 2

Stati membri o regioni di Stati membri e gruppi di qualità di cui all'articolo 1, paragrafo 2

In artikel 1, lid 2, bedoelde Lid-Staten of gebieden van een Lid-Staat en kwaliteitsgroepen

Estados-membros ou regiões de Estados-membros e grupos de qualidades referidos no n.º 2 do artigo 1.º

Estados miembros o regiones de Estados miembros Medlemsstat eller region Mitgliedstaaten oder Gebiete eines Mitgliedstaats Κράτος μέλος ή περιοχές κράτους μέλους Member States or regions of a Member State États membres ou régions d'États membres Stati membri o regioni di Stati membri Lid-Staat of gebied van een Lid-Staat Estados-membros ou regiões de Estados-membros	Categoría A			Categoría C		
	U	R	O	U	R	O
Belgique/België	×	×	×			
Danmark					×	×
Deutschland	×	×			×	×
France	×	×	×			
Ireland				×	×	×
Luxembourg		×	×			
Nederland		×				
North Ireland				×	×	×
Great Britain				×	×	×

REGLAMENTO (CEE) N° 3266/90 DE LA COMISIÓN

de 12 de noviembre de 1990

por el que se fija para Gran Bretaña el importe de la prima variable por sacrificio de ovinos y los importes que han de percibirse por los productos que abandonen la región 1

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) n° 3013/89 del Consejo, de 25 de septiembre de 1989, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de ovino y caprino⁽¹⁾,

Visto el Reglamento (CEE) n° 1633/84 de la Comisión, de 8 de junio de 1984, por el que se establecen las modalidades de aplicación de la prima variable por sacrificio de ovinos y por el que se deroga el Reglamento (CEE) n° 2661/80⁽²⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 1075/89⁽³⁾, y, en particular, el apartado 1 de su artículo 3 y el apartado 1 de su artículo 4,

Considerando que el Reino Unido es el único Estado miembro que concede la prima variable por sacrificio, en la región 1, tal como se define en el apartado 2 del artículo 22 del Reglamento (CEE) n° 3013/89; que resulta necesario, por consiguiente, para la Comisión fijar el nivel de la misma y el importe que debe percibirse por los productos que abandonen dicha región para la semana que comienza el 22 de octubre de 1990;

Considerando que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 1633/84, el importe de la prima variable por sacrificio debe ser fijado cada semana por la Comisión;

Considerando que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 1633/84, el importe que ha de percibirse por los productos que abandonen la región 1 debe ser fijado por la Comisión cada semana;

Considerando que en el Anexo del Reglamento (CEE) n° 3618/89 de la Comisión, de 1 de diciembre de 1989, relativo a la aplicación del régimen de limitación de garantía en el sector de la carne de ovino y caprino⁽⁴⁾, los importes semanales del nivel orientador se fijan, de conformidad con el artículo 25 del Reglamento (CEE) n° 3013/89;

Considerando que, de la aplicación de las disposiciones previstas en los apartados 2 y 3 del artículo 24 del Regla-

mento (CEE) n° 3013/89, resulta que, para la semana que comienza el 22 de octubre de 1990, la prima variable por sacrificio para los ovinos, respecto de los cuales se declare que pueden beneficiarse de ella en el Reino Unido, debe ajustarse a los importes fijados en el Anexo del presente Reglamento; que, de acuerdo con las disposiciones previstas en el apartado 5 del artículo 24 del Reglamento (CEE) n° 3013/89, así como las del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 1633/84, y a la luz de la sentencia emitida por el Tribunal de Justicia, el 2 de febrero de 1988, con motivo del asunto 61/86, los importes que han de percibirse por los productos que abandonen la región 1 deberán fijarse, para esa misma semana, de acuerdo con el citado Anexo;

Considerando que, por lo que se refiere a los controles necesarios para la aplicación de las disposiciones relativas a los citados importes, es conveniente mantener el sistema de control previsto en el Reglamento (CEE) n° 1633/84, sin perjuicio de la posible elaboración de disposiciones más específicas,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Para los ovinos o las carnes de ovino respecto de las cuales se declara que pueden beneficiarse en el Reino Unido, en la región 1 tal como se define en el apartado 2 del artículo 22 del Reglamento (CEE) n° 3013/89, de la prima variable por sacrificio durante la semana que comienza el 22 de octubre de 1990, el importe de la prima equivaldrá al importe que se fija en 81,347 ecus/100 kg del peso estimado o real de la canal limpia hasta los límites de peso fijados en la letra b), apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 1633/84.

Artículo 2

Para los productos contemplados en las letras a) y c) del artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 3013/89 que hayan abandonado el territorio de la región 1 durante la semana que comienza el 22 de octubre de 1990, los importes que deben percibirse equivaldrán a los que se fijan en el Anexo.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Será aplicable a partir del 22 de octubre de 1990.

⁽¹⁾ DO n° L 289 de 7. 10. 1989, p. 1.

⁽²⁾ DO n° L 154 de 9. 6. 1984, p. 27.

⁽³⁾ DO n° L 114 de 27. 4. 1989, p. 13.

⁽⁴⁾ DO n° L 351 de 2. 12. 1989, p. 18.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fija para Gran Bretaña el importe de la prima variable por sacrificio de ovinos y los importes que han de percibirse por los productos que abandonen la región 1

(en ecus/100 kg)

Código NC	Importes	
	A. Productos susceptibles de beneficiarse de la prima mencionada en el artículo 24 del Reglamento (CEE) n° 3013/89	B. Productos mencionados en el párrafo 4 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 1633/84 ⁽¹⁾
	Peso vivo	Peso vivo
0104 10 90	38,233	0
0104 20 90		0
	Peso neto	Peso neto
0204 10 00	81,347	0
0204 21 00	81,347	0
0204 50 11		0
0204 22 10	56,943	
0204 22 30	89,482	
0204 22 50	105,751	
0204 22 90	105,751	
0204 23 00	148,052	
0204 30 00	61,010	
0204 41 00	61,010	
0204 42 10	42,707	
0204 42 30	67,111	
0204 42 50	79,313	
0204 42 90	79,313	
0204 43 00	111,038	
0204 50 13		0
0204 50 15		0
0204 50 19		0
0204 50 31		0
0204 50 39		0
0204 50 51		0
0204 50 53		0
0204 50 55		0
0204 50 59		0
0204 50 71		0
0204 50 79		0
0210 90 11	105,751	
0210 90 19	148,052	
1602 90 71 :		
— sin deshuesar	105,751	
— deshuesadas	148,052	

⁽¹⁾ El reconocimiento del derecho al beneficio de los importes reducidos está subordinado al cumplimiento de las condiciones previstas en el segundo párrafo del apartado 3 del artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 1633/84.

REGLAMENTO (CEE) Nº 3267/90 DE LA COMISIÓN

de 12 de noviembre de 1990

por el que se fijan las exacciones reguladoras sobre la importación del azúcar blanco y del azúcar en bruto

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1785/81 del Consejo, de 30 de junio de 1981, por el que se establece una organización común de mercados en el sector del azúcar ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1069/89 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 8 de su artículo 16,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2547/90 de la Comisión ⁽³⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 3222/90 ⁽⁴⁾, ha fijado las exacciones reguladoras aplicables a la importación del azúcar blanco y el azúcar en bruto;

Considerando que la aplicación de las normas y modalidades mencionadas en el Reglamento (CEE) nº 2547/90 a los datos de que dispone la Comisión en la actualidad conduce a modificar las exacciones reguladoras actualmente en vigor, con arreglo al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se fijan en el Anexo las exacciones reguladoras sobre la importación contempladas en el apartado 1 del artículo 16 del Reglamento (CEE) nº 1785/81, para el azúcar en bruto de la calidad tipo y para el azúcar blanco.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 13 de noviembre de 1990.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.⁽²⁾ DO nº L 114 de 27. 4. 1989, p. 1.⁽³⁾ DO nº L 237 de 1. 9. 1990, p. 102.⁽⁴⁾ DO nº L 308 de 8. 11. 1990, p. 33.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 12 de noviembre de 1990, por el que se fijan las exacciones reguladoras sobre la importación para el azúcar blanco y el azúcar en bruto

(en ecus/100 kg)

Código NC	Importe de la exacción reguladora
1701 11 10	37,94 ⁽¹⁾
1701 11 90	37,94 ⁽¹⁾
1701 12 10	37,94 ⁽¹⁾
1701 12 90	37,94 ⁽¹⁾
1701 91 00	44,26
1701 99 10	44,26
1701 99 90	44,26 ⁽²⁾

⁽¹⁾ El presente importe será aplicable al azúcar en bruto de un rendimiento del 92 %. Si el rendimiento del azúcar en bruto exportado se aparta del 92 %, el importe de la exacción reguladora aplicable se calculará con arreglo a las disposiciones del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 837/68 de la Comisión (DO n° L 151 de 30. 6. 1968, p. 42).

⁽²⁾ De acuerdo con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 16 del Reglamento (CEE) n° 1785/81, el presente importe se aplicará también a los azúcares obtenidos a partir de azúcar blanco y de azúcar bruto a los que se hayan añadido sustancias distintas de los aromatizantes o colorantes.

II

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

CONSEJO

DIRECTIVA DEL CONSEJO

de 29 de octubre de 1990

relativa al tránsito de electricidad por las grandes redes

(90/547/CEE)

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea y, en particular, su artículo 100 A,

Vista la propuesta de la Comisión⁽¹⁾,

En cooperación con el Parlamento Europeo⁽²⁾,

Visto el dictamen del Comité Económico y Social⁽³⁾,

Considerando que deben adoptarse medidas destinadas a establecer progresivamente el mercado interior en el transcurso de un período que terminará el 31 de diciembre de 1992; que el Consejo Europeo ha llegado a la conclusión en reuniones sucesivas, en particular en Rodas, de que es necesario realizar un mercado interior único en el sector de la energía y que la realización del mercado interior más particularmente en el sector de la electricidad facilitará el desarrollo ulterior de los objetivos de la Comunidad en el ámbito de la energía;

Considerando que la realización del mercado interior único implica una mayor integración del mercado europeo de la energía; que la energía eléctrica constituye un componente esencial del balance energético de la Comunidad;

Considerando que la realización del mercado interior de la energía, especialmente en el sector de la electricidad, deberá tener en cuenta el objetivo de la cohesión económica y social, es decir, de forma concreta, garantizar un suministro óptimo de electricidad a todos los ciudadanos de todas las regiones de la Comunidad con vistas a mejorar y a armonizar las condiciones de vida y las bases

de desarrollo, en particular en las regiones más desfavorecidas;

Considerando que la política energética, aun más que todas las demás medidas encaminadas a la realización del mercado interior, no debe llevarse a cabo únicamente con la perspectiva de reducir los costes y de la competencia, sino que debe también tener en cuenta la necesidad de garantizar la seguridad del suministro y la compatibilidad con el medio ambiente de los métodos de producción de energía;

Considerando que para alcanzar dicho objetivo conviene tener en cuenta las características particulares del sector eléctrico;

Considerando que la importancia de los intercambios de energía eléctrica entre las grandes redes de alta tensión de los países europeos viene creciendo año tras año; que la explotación de las interconexiones permite a la vez mejorar la seguridad de abastecimiento de energía eléctrica de la Comunidad Europea y disminuir su coste;

Considerando que los intercambios de electricidad entre grandes redes eléctricas derivados de contratos de una duración mínima de un año, revisten una importancia tal que las solicitudes de transacciones y sus consecuencias deberían ser sistemáticamente puestas en conocimiento de la Comisión;

Considerando que es posible y deseable incrementar los intercambios de electricidad entre grandes redes sin descuidar las necesidades de seguridad y de calidad del suministro de energía eléctrica; que los estudios realizados demuestran que semejante aumento reduce los gastos de inversión y de combustibles para la producción y el transporte de electricidad en el marco de una utilización óptima de los medios de producción y de las infraestructuras;

⁽¹⁾ DO nº C 8 de 13. 1. 1990, p. 4.

⁽²⁾ DO nº C 113 de 7. 5. 1990, p. 91 y Decisión de 10 de octubre de 1990 (no publicada aún en el Diario Oficial).

⁽³⁾ DO nº C 75 de 26. 3. 1990, p. 23.

Considerando que aún subsisten obstáculos al incremento de los intercambios en cuestión ; que el cumplimiento de la obligación de tránsito de electricidad por las grandes redes y la creación de un sistema de control de la observancia de dicha obligación, adaptado a las particularidades del sector eléctrico, pueden reducir dichos obstáculos, siempre que no se deban éstos al estado de las técnicas y de las redes ;

Considerando que dicha obligación y control se refieren al tránsito de electricidad correspondiente a estos intercambios de interés comunitario, es decir, al tránsito por las grandes redes de alta tensión ;

Considerando que las condiciones de los contratos de tránsito de electricidad entre grandes redes deben ser negociadas entre las entidades responsables y que las condiciones de tránsito deben ser equitativas y no implicar, directa o indirectamente, disposiciones contrarias a las reglas de competencia comunitarias ;

Considerando que, para facilitar la celebración de contratos de tránsito, la Comisión prevé la creación de un procedimiento de conciliación al que será obligatorio someterse en caso de que una de las partes lo solicite, sin que el resultado de este procedimiento tenga efectos jurídicos vinculantes ;

Considerando que es necesario aproximar las disposiciones adoptadas por los Estados miembros que afectan el tránsito de electricidad ;

Considerando que la realización del mercado interior de la electricidad generará un proceso dinámico de una mejor integración de las redes nacionales de electricidad y que, en este contexto, convendrá en consecuencia poner en marcha programas y acciones específicas en materia de infraestructuras a fin de acelerar el establecimiento de una conexión eficaz y socialmente beneficiosa de las regiones periféricas e insulares de la Comunidad al conjunto de la red interconectada ;

Considerando que la interconexión de las grandes redes europeas y la coordinación de los intercambios se sitúan en un marco geográfico que no coincide con las fronteras de la Comunidad ; que, a todas luces, interesa orientarse hacia una cooperación en este campo con los países terceros que forman parte de la red europea interconectada,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DIRECTIVA :

Artículo 1

Los Estados miembros adoptarán las disposiciones necesarias para facilitar en su territorio el tránsito de electricidad entre grandes redes de transporte de alta tensión en las condiciones establecidas en la presente Directiva.

Artículo 2

1. A efectos de la presente Directiva y sin perjuicio de los acuerdos específicos celebrados entre la Comunidad y países terceros, se entenderá por « tránsito de electricidad

entre grandes redes » toda operación de transporte de electricidad que reúna los siguientes requisitos :

- a) que el transporte se efectúe por la entidad o las entidades responsables en cada Estado miembro de una gran red eléctrica de alta tensión, con exclusión de las redes de distribución, por el territorio de un Estado miembro y que contribuya al buen funcionamiento de las interconexiones europeas de alta tensión ;
- b) que la red de origen o de destino final esté situada en el territorio de la Comunidad ;
- c) que el transporte implique el cruce de al menos una frontera intracomunitaria.

2. Las disposiciones de la presente Directiva serán aplicables a las grandes redes de transporte de electricidad de alta tensión y a las entidades responsables de las mismas en los Estados miembros, cuya lista figura en el Anexo. La Comisión actualizará dicha lista cada vez que sea necesario, previa consulta al Estado miembro afectado, en el contexto de los objetivos de la presente Directiva y, en particular, teniendo en cuenta lo dispuesto en la letra a) del apartado 1.

Artículo 3

1. Los contratos relativos al tránsito de electricidad entre grandes redes se negociarán entre las entidades responsables de las redes de que se trate y la calidad del servicio que presten y, en su caso, con las entidades responsables, en los Estados miembros, de la importación y la exportación de electricidad.

2. De acuerdo con las normas del Tratado, las condiciones de tránsito deberán ser no discriminatorias y equitativas para todas las partes interesadas, no deberán incluir disposiciones abusivas o restricciones injustificadas y no deberán poner en peligro la seguridad del suministro ni la calidad del servicio, teniendo en cuenta especialmente la utilización óptima de las capacidades de reserva de producción y la explotación óptima de los sistemas existentes.

3. Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para que, a la mayor brevedad, las entidades de su jurisdicción que se mencionan en el Anexo :

- comuniquen a la Comisión y a las autoridades nacionales interesadas cualquier solicitud de tránsito que corresponda a contratos de venta de electricidad de una duración mínima de un año,
- abran negociaciones sobre las condiciones del tránsito de electricidad solicitado,
- informen a la Comisión y a las autoridades nacionales interesadas sobre la celebración de un contrato de tránsito,
- informen a la Comisión y a las autoridades nacionales interesadas sobre las razones por las cuales, al término de un plazo de doce meses a partir de la comunicación de la solicitud, las negociaciones no se han plasmado en contratos.

4. Cada una de las entidades interesadas podrá solicitar que las condiciones de tránsito se sometan a la conciliación de un organismo, creado y presidido por la Comisión, en el que estén representadas las entidades responsables de las grandes redes de la Comunidad.

Artículo 4

Si los motivos de la falta de acuerdo sobre un tránsito solicitado se consideraran insuficientes o no debidamente justificados, la Comisión, previa queja del solicitante o por iniciativa propia, aplicará los procedimientos previstos por el Derecho comunitario.

Artículo 5

Los Estados miembros pondrán en vigor las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a la presente Directiva a más tardar el 1

de julio de 1991. Informarán inmediatamente de ello a la Comisión.

Artículo 6

Los destinatarios de la presente Directiva serán los Estados miembros.

Hecho en Luxemburgo, el 29 de octubre de 1990.

Por el Consejo

El Presidente

A. BATTAGLIA

ANEXO

Lista de las entidades y grandes redes de la Comunidad a que se refiere la presente Directiva

Estado	Entidad	Red
Alemania	Badenwerk AG	} Redes de interconexión
	Bayernwerk AG	
	Berliner Kraft und Licht AG (Bewag)	
	Energie-Versorgung Schwaben AG (EVS)	
	Hamburgische Elektrizitätswerke (HEW)	
	Preussen-Elektra AG	
	RWE Energie AG	
	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG (VEW)	
Bélgica	CPTÉ — Société pour la coordination de la production et du transport de l'électricité	Coordinación de la red de alimentación general
Dinamarca	ELSAM	Red de alimentación general (Jutland)
	ELKRAFT	Red de alimentación general (Seeland)
España	Red Eléctrica de España SA	Red de alimentación general
Francia	Électricité de France	Red de alimentación general
Grecia	Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού (ΔΕΗ)	Red de alimentación general
Irlanda	Electricity Supply Board	Red de alimentación general
Italia	ENEL	Red de alimentación general
Luxemburgo	CEGEDEL	Red de alimentación general
Países Bajos	SEP	Red de alimentación general
Portugal	EDP	Red de alimentación general
Reino Unido	National Grid Company	} Red de transmisión de alta tensión
	Scottish Power	
	Scottish Hydro-Electric	
	Northern Ireland Electricity	

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 26 de octubre de 1990

que modifica la Decisión 85/634/CEE de la Comisión por la que se autoriza a determinados Estados miembros a establecer excepciones a determinadas disposiciones de la Directiva 77/93/CEE del Consejo respecto de la madera de roble originaria de Canadá o de los Estados Unidos de América

(Los textos en lenguas españolas, danesa, alemana, francesa, italiana y neerlandesa son los únicos auténticos)

(90/548/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista la Directiva 77/93/CEE del Consejo, de 21 de diciembre de 1976, relativa a las medidas de protección contra la introducción en los Estados miembros de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye la Directiva 90/506/CEE⁽²⁾, y, en particular, el segundo guión del apartado 3 de su artículo 14,

Vistas las solicitudes presentadas por la República Federal de Alemania, el Reino de Bélgica, el Reino de Dinamarca, el Reino de España, la República Francesa, la República Italiana, el Gran Ducado de Luxemburgo y el Reino de los Países Bajos,

Considerando que, de acuerdo con lo dispuesto en la Directiva 77/93/CEE, la madera de roble, con corteza, originaria de los países norteamericanos no puede, en principio, entrar en la Comunidad debido al riesgo de que con ella se introduzca *Ceratocystis fagacearum*, que es el agente causante del marchitamiento del roble;

Considerando, no obstante, que el apartado 3 del artículo 14 de la mencionada Directiva permite que se establezcan supuestos de inaplicación de esa norma, siempre y cuando quede comprobado que no existe riesgo alguno de propagación de organismos nocivos;

Considerando que la Decisión 85/634/CEE de la Comisión⁽³⁾, cuya última modificación la constituye la Decisión 89/256/CEE⁽⁴⁾, admite supuestos de inaplicación para la madera de roble originaria de Canadá y los Estados Unidos de América durante un período que finaliza el 31 de octubre de 1990; que está prevista la posibilidad de revisar esos supuestos a la luz de la experiencia adquirida;

Considerando que no existen nuevos datos que justifiquen tal revisión;

Considerando que, en función de la información con que se cuenta actualmente, es conveniente mantener los requisitos que dispone la citada Decisión para el establecimiento de supuestos de inaplicación;

Considerando, por tanto, que es preciso prorrogar el período durante el que podrán admitirse supuestos de inaplicación respecto de la madera de roble originaria de Canadá y los Estados Unidos de América;

Considerando que las medidas previstas en la presente Decisión se ajustan al dictamen del Comité fitosanitario permanente,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

En el artículo 4 de la Decisión 85/634/CEE se sustituye la fecha de « 31 de octubre de 1990 » por la de « 1 de julio de 1992 ».

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán la República Federal de Alemania, el Reino de Bélgica, el Reino de Dinamarca, el Reino de España, la República Francesa, la República Italiana, el Gran Ducado de Luxemburgo y el Reino de los Países Bajos.

Hecho en Bruselas, el 26 de octubre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 26 de 31. 1. 1977, p. 20.

⁽²⁾ DO nº L 282 de 13. 10. 1990, p. 67.

⁽³⁾ DO nº L 379 de 31. 12. 1985, p. 45.

⁽⁴⁾ DO nº L 106 de 18. 4. 1989, p. 45.

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 29 de octubre de 1990

relativa al Reglamento (CEE) nº 685/69 y acerca de la fijación de la ayuda al almacenamiento privado de mantequilla o de nata

(90/549/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 685/69 de la Comisión, de 14 de abril de 1969, relativo a las modalidades de aplicación de las intervenciones en el mercado de la mantequilla y de la nata⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3131/90⁽²⁾, y, en particular, el párrafo primero de su artículo 29,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 685/69 estableció en su artículo 29 que, en caso de que se produzca una modificación en el precio de compra de la mantequilla expresado en moneda nacional por los organismos de intervención, la ayuda al almacenamiento privado se incrementará o se reducirá consecuentemente; que, no obstante, de acuerdo con el procedimiento establecido en el artículo 30 del Reglamento (CEE) nº 804/68 del Consejo, de 27 de junio de 1968, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la leche y de los productos lácteos⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3117/90⁽⁴⁾, la Comisión podrá decidir, si lo justifica la situación del mercado, que no se modifique la ayuda en cuestión; que la situación actual del mercado de la mantequilla y de la nata, que se caracteriza por la existencia de excedentes, hace necesario que no se repercuta en el importe de la ayuda la devaluación de los tipos verdes;

Considerando que las medidas previstas en la presente Decisión se ajustan al dictamen del Comité de gestión de la leche y de los productos lácteos,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La modificación del precio de compra de la mantequilla expresado en moneda nacional, como consecuencia del cambio del tipo verde aplicable a partir del 11 de octubre de 1990, no se tendrá en cuenta para el cálculo de la ayuda al almacenamiento privado en el marco del artículo 29 del Reglamento (CEE) nº 685/69.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 29 de octubre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 90 de 15. 4. 1969, p. 12.⁽²⁾ DO nº L 299 de 30. 10. 1990, p. 29.⁽³⁾ DO nº L 148 de 28. 6. 1968, p. 13.⁽⁴⁾ DO nº L 303 de 31. 10. 1990, p. 5.

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de octubre de 1990

por la que se fija el nivel de los suministros de productos siderúrgicos CECA de origen portugués al resto del mercado comunitario con exclusión de España

(El texto en lengua portuguesa es el único auténtico)

(90/550/CECA)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, el Protocolo nº 20,

Con el dictamen conforme del Consejo,

Considerando que, en virtud del Protocolo nº 20 sobre la reestructuración de la siderurgia portuguesa y de la Declaración común sobre la siderurgia portuguesa, los suministros al mercado comunitario de productos siderúrgicos CECA de origen portugués deberán ser objeto en 1990 de restricciones cuantitativas ;

Considerando que incumbe a la Comisión, en aplicación del párrafo segundo de la letra a) del apartado 5 del Protocolo nº 20, fijar el nivel de dichos suministros, previo dictamen conforme del Consejo ;

Considerando que, de conformidad con el párrafo cuarto de la letra a) del apartado 3 de la Declaración común, el nivel de los suministros deberá ser compatible con los objetivos de la reestructuración portuguesa y las previsiones sobre la evolución del mercado comunitario ;

Considerando que los suministros máximos de productos siderúrgicos CECA de origen portugués al resto del mercado comunitario durante el año 1989 con la exclusión de España, fueron de 110 000 toneladas ;

Considerando que, de conformidad con el párrafo tercero de la letra a) del apartado 5 del Protocolo nº 20, los sumi-

nistros deberán liberalizarse una vez terminado el régimen transitorio y que, con objeto de facilitar una transición armoniosa, el nivel de estos suministros podrá ser objeto de un aumento antes de que finalice dicho período ;

Considerando que, como consecuencia de los resultados del estudio de viabilidad de empresas, las autoridades portuguesas han aceptado llevar a cabo medidas complementarias al plan de reestructuración de la siderurgia portuguesa,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN :

Artículo 1

Los suministros máximos de productos siderúrgicos CECA de origen portugués al resto del mercado comunitario durante el año 1990, con la exclusión de España, serán de 150 000 toneladas.

Artículo 2

El destinatario de la presente Decisión será la República Portuguesa.

Hecho en Bruselas, el 30 de octubre de 1990.

Por la Comisión

Martin BANGEMANN

Vicepresidente

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de octubre de 1990

por la que se autoriza al Reino de España a admitir temporalmente la comercialización de semillas de trigo duro que no cumplan los requisitos de la Directiva 66/402/CEE del Consejo

(90/551/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista la Directiva 66/402/CEE del Consejo, de 14 de junio de 1966, relativa a la comercialización de las semillas de cereales⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye la Directiva 89/2/CEE de la Comisión⁽²⁾, y, en particular, su artículo 17,

Vista la solicitud presentada por el Reino de España,

Considerando que en España la producción de semillas de trigo duro que cumplan los requisitos de la Directiva 66/402/CEE ha sido deficitaria en 1990 y, por consiguiente, no permite garantizar el abastecimiento de este país;

Considerando que es imposible satisfacer plenamente esas necesidades recurriendo a semillas procedentes de otros Estados miembros, o de terceros países que cumplan todas las condiciones establecidas en la Directiva antes mencionada;

Considerando que conviene, por consiguiente, autorizar al Reino de España a admitir, durante un período que expire el 31 de marzo de 1991, la comercialización de semillas de la especie mencionada sujetas a menores requisitos;

Considerando que parece indicado autorizar a otros Estados miembros que puedan abastecer a España de estas semillas que no cumplen los requisitos de la Directiva mencionada a admitir su comercialización siempre que se destinen a España;

Considerando que las medidas previstas en la presente Decisión se ajustan al dictamen del Comité permanente de semillas y plántones agrícolas, hortícolas y forestales,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Se autoriza al Reino de España a admitir durante un período que expira el 31 de marzo de 1991 la comercialización en su territorio de un volumen máximo de 2 300

toneladas de semillas de trigo duro (*Triticum durum Desf.*) pertenecientes a variedades muy precoces y de tallo corto de las categorías de « semillas certificadas de la primera reproducción » o « semillas certificadas de la segunda reproducción » que no reúnan las condiciones establecidas en el Anexo II de la Directiva 66/402/CEE en lo que se refiere a la facultad germinativa mínima, siempre que cumplan los requisitos siguientes:

- a) la facultad germinativa alcanzará al menos el 80 % de la de las semillas puras;
- b) la etiqueta oficial llevará las indicaciones siguientes:
 - « facultad germinativa mínima: 80 % »,
 - « destinadas exclusivamente a España ».

Artículo 2

Se autoriza a los demás Estados miembros a admitir en las condiciones establecidas en el artículo 1 la comercialización en su territorio de un volumen máximo de 2 300 toneladas de semillas de trigo duro siempre que se destinen exclusivamente a España. La etiqueta oficial llevará las indicaciones establecidas en la letra b) del artículo 1.

Artículo 3

Antes del 31 de mayo de 1991, los Estados miembros comunicarán a la Comisión las cantidades de semillas que se hayan comercializado en su territorio con arreglo a lo dispuesto en la presente Decisión. La Comisión informará de ello a los demás Estados miembros.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 30 de octubre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº 125 de 11. 7. 1966, p. 2309/66.

⁽²⁾ DO nº L 5 de 7. 1. 1989, p. 31.

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 9 de noviembre de 1990

por la que se determinan los límites del territorio infectado por la peste equina

(90/552/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista la Directiva 90/426/CEE del Consejo, de 26 de junio de 1990, relativa a las condiciones de policía sanitaria que regulan los movimientos de équidos y las importaciones de équidos procedentes de países terceros ⁽¹⁾ y, en particular, el apartado 4 de su artículo 5,

Considerando que, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 5 de la Directiva 90/426/CEE, es preciso delimitar el territorio infectado por la peste equina; que el territorio infectado debe componerse al menos de una zona de protección y de una zona de vigilancia en la que no debe haberse practicado vacunación alguna en los últimos doce meses;

Considerando además que, con arreglo a la letra a) del apartado 2 del artículo 5 de la Directiva 90/426/CEE, una parte de territorio se considera infectada por la peste equina cuando, en particular, se ha practicado en ella una vacunación contra esa enfermedad en los doce últimos meses;

Considerando que, con arreglo a la letra c) del apartado 2 del artículo 5 de la Directiva 90/426/CEE, las zonas de protección y de vigilancia deben estar claramente delimitadas, habida cuenta de los factores de tipo geográfico, ecológico y epizootiológico vinculados a la peste equina;

Considerando que las autoridades españolas y portuguesas se han comprometido a adoptar las medidas nacionales, en particular, las medidas relativas a la identificación de

los équidos, necesarias para garantizar la aplicación eficaz de la presente Decisión;

Considerando que las medidas previstas en la presente Decisión se ajustan al dictamen del Comité veterinario permanente,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Los límites del territorio infectado por la peste equina se fijan en el Anexo.

Artículo 2

La Comisión seguirá la evolución de la situación, especialmente en lo relativo a la identificación de los équidos y al período de tiempo transcurrido desde el término de las operaciones de vacunación. La presente Decisión se modificará, en su caso, en función de esa evolución.

Artículo 3

Los destinatarios de la presente Decisión serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 9 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

(1) DO nº L 224 de 18. 8. 1990, p. 42.

ANEXO

El territorio infectado por la peste equina comprende :

- Todo el territorio continental de Portugal y, en España, las provincias de Huelva, Sevilla, Cádiz, Córdoba, Málaga, Jaén, Granada, Almería, Cáceres, Badajoz, Ciudad Real y Albacete (zona de protección).
- En España, las provincias de Murcia y Alicante y el territorio situado al sudoeste de las líneas formadas por :
 - la carretera N-451 entre Pontevedra y Orense,
 - la carretera N-6 entre Orense y el límite con la provincia de León,
 - el límite entre las provincias de Orense y León,
 - el límite entre las provincias de Zamora y León hasta la carretera N-6 (Astorga-Benavente),
 - la carretera N-6 (Astorga-Benavente) hasta el sur de Benavente,
 - la carretera N-630 entre Benavente y Zamora,
 - la carretera C-528 entre Zamora y la Fuente de San Esteban,
 - la carretera C-525 entre La Fuente de San Esteban y San Esteban de la Sierra,
 - la carretera C-525 entre San Esteban de la Sierra y Guijuelo,
 - las carreteras SA-102, SA-101, AV-101 y AV-102 entre Guijuelo y Piedrahita,
 - las carreteras AV-932 y C-500 entre Piedrahita y San Martín de Pimpollar,
 - las carreteras C-502 y NVE90 entre San Martín de Pimpollar y Talavera de la Reina,
 - el Río Tajo entre Talavera de la Reina y Toledo,
 - la carretera C-400 entre Toledo y Mora,
 - las carreteras C-402 y C-302 entre Mora y Corral de Almaguer,
 - las carreteras C-302 y CU-303 entre Corral de Almaguer y Villamayor de Santiago,
 - las carreteras CU-331, CU-332 y N-420 entre Villamayor de Santiago y Villaescusa de Haro,
 - la carretera N-420 entre Villaescusa de Haro y La Almarcha,
 - la carretera N-3 entre La Almarcha y Utiel,
 - la carretera N-3 entre y Bunyol,
 - la carretera C-3322 entre Bunyol y Alzira,
 - las carreteras C-3320 y N-340 entre Alzira, Oliva y el límite con la provincia de Alicante, (zona de vigilancia).

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 9 de noviembre de 1990

por la que se establece una marca que permita identificar a los équidos vacunados contra la peste equina

(90/553/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista la Directiva 90/426/CEE del Consejo, de 26 de junio de 1990, relativa a las condiciones de policía sanitaria que regulan los movimientos de équidos y las importaciones de équidos procedentes de países terceros⁽¹⁾ y, en particular, la letra d) del apartado 2 de su artículo 5,

Considerando que los équidos vacunados contra la peste equina que se encuentren en la zona de protección que se delimita en el primer guión de la letra b) del apartado 2 del artículo 5 de la Directiva 90/426/CEE deben ser identificados con una marca clara y permanente que permita distinguirlos;

Considerando que, por norma general, el método más apropiado es el marcado de los équidos a hierro candente o en frío; que, no obstante, en el caso de los caballos registrados o identificados por medio del documento de identificación («pasaporte») previsto en la Directiva 90/427/CEE del Consejo, de 26 de junio de 1990, relativa a las condiciones zootécnicas y genealógicas que regulan los intercambios de équidos⁽²⁾, puede considerarse suficiente un tatuaje en un labio;

Considerando que las medidas previstas en la presente Decisión se ajustan al dictamen del Comité veterinario permanente,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La marca prevista en la letra d) del apartado 2 del artículo 5 de la Directiva 90/426/CEE deberá realizarse sobre la piel a hierro candente o en frío y deberá consistir en una letra o un número, tal como se indica en el Anexo, cuyas dimensiones externas sean, como mínimo, de 50 mm de alto y de 50 mm de ancho.

No obstante, los caballos registrados e identificados por medio del documento de identificación («pasaporte») previsto en la Directiva 90/427/CEE podrán ser marcados por medio de un tatuaje en el labio.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 9 de noviembre de 1990.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 224 de 18. 8. 1990, p. 42.⁽²⁾ DO nº L 224 de 18. 8. 1990, p. 55.

ANEXO

- U: Trás-os-Montes (Portugal)
 - S: Entre-Douro-e-Minho (Portugal)
 - L: Beira Litoral (Portugal)
 - I: Beira Interior (Portugal)
 - O: Ribatejo e Oeste (Portugal)
 - V: Alentejo (Portugal)
 - F: Algarve (Portugal)
 - X (en el hombro izquierdo): Andalucía (España)
 - C (en el hombro izquierdo): Cáceres (España)
 - B (en el hombro izquierdo): Badajoz (España)
 - R (en el hombro izquierdo): Ciudad Real (España)
 - A (en el hombro izquierdo): Albacete (España)
-

RECTIFICACIONES

Rectificación al Reglamento (CEE) nº 3156/90 del Consejo, de 29 de octubre de 1990, por el que se modifica el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 288/82 en lo relativo a la liberalización de determinados productos sometidos a restricciones cuantitativas nacionales

(Diario Oficial de las Comunidades Europeas nº L 304 de 1 de noviembre de 1990)

En la página 8, en el Anexo B, en las dos columnas de la derecha, el texto relativo a Italia queda como sigue :

• ex 2007-08	ex 2009 20 19
	ex 2009 30 19
ex 2007-13	ex 2009 20 11
	ex 2009 30 11
ex 2007-46	ex 2009 30 31
ex 2007-50	ex 2009 30 39
2007-66, 67	2009 90 41
	2009 90 49
2007-76 a 83	2009 30 51
	2009 30 55
	2009 30 59
	2009 30 91
	2009 30 95
	2009 30 99
ex 2007-94 a 96	ex 2009 90 71
	ex 2009 90 73
	ex 2009 90 79
2934-10	ex 2931 00 10
	ex 2931 00 20
	ex 2931 00 30
	ex 2931 00 90
3814-10	3811 11 10
5004-10, 90	5004 00 10
	5004 00 90
5005-10, 90, 99	5005 00 10
	5005 00 90
8521-54	8541 40 10 .