

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

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

- * **Reglamento (CE) nº 1458/94 de la Comisión, de 23 de junio de 1994, relativo al restablecimiento de la percepción de los derechos de aduana aplicables a los productos del código NC 2929 90 00 originarios de Brasil, beneficiarios de las preferencias arancelarias previstas por el Reglamento (CEE) nº 3831/90 del Consejo** 1
- * **Reglamento (CE) nº 1459/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se determinan para el período del 1 de julio de 1994 al 28 de febrero de 1995, las cantidades de azúcar terciado producidas en los departamentos franceses de Ultramar que se benefician de la ayuda al refinado contemplada en el Reglamento (CEE) nº 2225/86 del Consejo y por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 455/94** 3
- Reglamento (CE) nº 1460/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se cierra una licitación relativa al suministro de productos lácteos en concepto de ayuda alimentaria 6
- Reglamento (CE) nº 1461/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1304/94 relativo al suministro de cereales en concepto de ayuda alimentaria 7
- Reglamento (CE) nº 1462/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se rectifican los Reglamentos (CE) nº 953/94, (CE) nº 995/94, (CE) nº 996/94, (CE) nº 997/94, (CE) nº 1077/94, (CE) nº 1078/94, (CE) nº 1079/94 y (CE) nº 1080/94 relativos a las apertura de licitaciones permanentes para la exportación de cereales en poder de los organismos de intervención 8
- Reglamento (CE) nº 1463/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se fijan las restituciones a la exportación en el sector de las frutas y hortalizas 9
- Reglamento (CE) nº 1464/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se suspende el derecho de aduana preferencial y se restablece el derecho del arancel aduanero común a la importación de claveles de varias flores (spray) originarios de Israel 12
- Reglamento (CE) nº 1465/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se fija el importe de la ayuda para el algodón 14

Reglamento (CE) n° 1466/94 de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se fijan las exacciones reguladoras sobre la importación del azúcar blanco y del azúcar en bruto	15
--	----

II *Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad*

Consejo

94/358/CE :

* Decisión del Consejo, de 16 de junio de 1994, por la que se acepta, en nombre de la Comunidad Europea, el Convenio sobre la elaboración de una Farmacopea Europea	17
Convenio sobre la elaboración de una Farmacopea Europea	19
Protocolo del Convenio sobre la elaboración de una Farmacopea Europea	22

Comisión

94/359/CE :

* Decisión de la Comisión, de 21 de diciembre de 1993, por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración (Asunto n° IV/M.358 — Pilkington-Techint/SIV — Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo ⁽¹⁾)	24
---	----

94/360/CE :

* Decisión de la Comisión, de 20 de mayo de 1994, sobre la frecuencia reducida de los controles físicos de los envíos de determinados productos importados de terceros países, con arreglo a la Directiva 90/675/CEE	41
---	----

94/361/CE :

* Decisión de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por la que se autoriza a Portugal a importar de terceros países, con una exacción reguladora de tipo reducido, ciertas cantidades de azúcar terciado para el período comprendido entre el 1 de julio de 1994 y el 28 de febrero de 1995	46
--	----

⁽¹⁾ Texto pertinente a los fines del EEE

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) N° 1458/94 DE LA COMISIÓN

de 23 de junio de 1994

relativo al restablecimiento de la percepción de los derechos de aduana aplicables a los productos del código NC 2929 90 00 originarios de Brasil, beneficiarios de las preferencias arancelarias previstas por el Reglamento (CEE) n° 3831/90 del Consejo

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 3831/90 del Consejo, de 20 de diciembre de 1990, relativo a la aplicación de preferencias arancelarias generalizadas para el año 1991 a determinados productos industriales originarios de los países en vías de desarrollo⁽¹⁾, prorrogado para 1994 por el Reglamento (CE) n° 3668/93⁽²⁾, y, en particular, su artículo 9,

Considerando que, en virtud del artículo 1 de dicho Reglamento, determinados productos originarios de cualquier país y territorio que figure en el Anexo III, se benefician de la suspensión total de los derechos de aduana y están sometidos, por regla general, a un control estadístico trimestral fundado sobre la base de referencia contemplada en el artículo 8;

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en dicho artículo 8, cuando el incremento de las importaciones al amparo del régimen preferencial de dichos productos, originarios de uno o varios países beneficiarios provoca o puede provocar dificultades en la Comunidad o en una región de la Comunidad, la percepción de los derechos de aduana podrá restablecerse una vez la Comisión haya procedido a un intercambio de información adecuado con los Estados miembros; que a tal fin procede considerar como base de referencia establecida, por regla general, el 6,615 % de las importaciones totales en la Comunidad, originarias de los países terceros en el año 1988;

Considerando que para los productos del código NC y origen indicados a continuación en el cuadro, la base de referencia se establece en los niveles indicados en dicho cuadro:

Código NC	Origen	Base de referencia (ecus)
2929 90 00	Brasil	314 000

que en fecha de 30 de abril de 1994 las importaciones de dichos productos en la Comunidad, originarios de Brasil, han alcanzado por imputación dicha base de referencia; que el intercambio de información al que ha procedido la Comisión ha demostrado que el mantenimiento del régimen preferencial puede provocar dificultades económicas en una región de la Comunidad; que en consecuencia procede restablecer los derechos de aduana para dichos productos,

⁽¹⁾ DO n° L 370 de 31. 12. 1990, p. 1.

⁽²⁾ DO n° L 338 de 31. 12. 1993, p. 22.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

A partir del 28 de junio de 1994, la percepción de los derechos de aduana, suspendida para el período del 1 de enero de 1994 al 30 de junio de 1994 en virtud del Reglamento (CEE) nº 3831/90, quedará restablecida a la importación en la Comunidad de los productos indicados en el siguiente cuadro :

Código NC	Designación de la mercancía	Origen
2929	Compuestos con otras funciones nitrogenadas	Brasil
2929 90 00	— Los demás	

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el tercer día siguiente al 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 23 de junio de 1994.

Por la Comisión

Christiane SCRIVENER

Miembro de la Comisión

REGLAMENTO (CE) Nº 1459/94 DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

por el que se determinan para el período del 1 de julio de 1994 al 28 de febrero de 1995, las cantidades de azúcar terciado producidas en los departamentos franceses de Ultramar que se benefician de la ayuda al refinado contemplada en el Reglamento (CEE) nº 2225/86 del Consejo y por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 455/94

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1785/81 del Consejo, de 30 de junio de 1981, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del azúcar ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 133/94 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 6 de su artículo 9,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2225/86 del Consejo, de 15 de julio de 1986, por el que se adoptan medidas para la venta de los azúcares producidos en los departamentos franceses de Ultramar y para la igualación de las condiciones de precios con el azúcar bruto preferencial ⁽³⁾ y, en particular, el párrafo segundo del apartado 2 de su artículo 3,

Considerando que el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2225/86 establece la concesión de una ayuda al azúcar terciado producido en los departamentos franceses de Ultramar y refinado en una refinería situada en las regiones europeas de la Comunidad, dentro del límite de las cantidades que se determinen según las regiones de destino de que se trate y, separadamente, según la procedencia; que tales cantidades deben determinarse sobre la base de un balance del abastecimiento comunitario de azúcares terciados;

Considerando que la producción definitiva del departamento francés de la Reunión para la campaña de comercialización 1994/95 no se conocerá hasta finales del mes de enero de 1995; que, en estas condiciones, es conveniente prever, en una primera fase, una reparación de esta cantidad suficiente para permitir el abastecimiento de las refinerías en cuestión durante el período comprendido entre el 1 de julio de 1994 y el 28 de febrero de 1995;

Considerando que los Reglamentos (CEE) nº 1786/93 ⁽⁴⁾ y (CE) nº 455/94 ⁽⁵⁾ de la Comisión determinan, para la campaña de comercialización 1993/94, las cantidades de

azúcar terciado producidas en los departamentos franceses de Ultramar que se benefician de la ayuda al refinado contemplada en el Reglamento (CEE) nº 2225/86; que, aunque no han podido ser refinadas a su debido tiempo, todas estas cantidades pueden beneficiarse de la ayuda al refinado para 1994/95, dado que deben ser consideradas como fondo de reserva; que procede disponer que la ayuda al refinado se aplique a estas cantidades imputándolas a las establecidas en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 1786/93 y en el Anexo del Reglamento (CE) nº 455/94 para la campaña de comercialización 1993/94;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Las cantidades de azúcar a que se refiere el apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2225/86 quedan fijadas, para el período del 1 de julio de 1994 al 28 de febrero de 1995, tal como establece el Anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

La ayuda al refinado vigente durante la campaña de comercialización 1994/95 en virtud del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2225/86 se aplicará a las cantidades de azúcar terciado correspondientes a las establecidas en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 1786/93 y en el Anexo del Reglamento (CE) nº 455/94 que se refinan a partir del 1 de julio de 1994. Estas cantidades se imputarán a las cantidades establecidas en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 1786/93 y en el Anexo del Reglamento (CE) nº 455/94 para la campaña de comercialización 1993/94.

Artículo 3

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

⁽¹⁾ DO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ DO nº L 22 de 27. 1. 1994, p. 7.

⁽³⁾ DO nº L 194 de 17. 7. 1986, p. 7.

⁽⁴⁾ DO nº L 163 de 6. 7. 1993, p. 11.

⁽⁵⁾ DO nº L 57 de 1. 3. 1994, p. 48.

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

Hecho en Bruselas, el 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

ANEXO

Cantidades de azúcar de caña, expresadas en miles de toneladas de azúcar blanco

(Período del 1 de julio de 1994 al 28 de febrero de 1995)

Procedentes de los departamentos franceses de Ultramar	Destinadas al refinado en			
	Francia metropolitana	Portugal	el Reino Unido	las demás regiones de la Comunidad
1. Reunión	158	0	0	0
2. Guadalupe y Martinica	3	0	0	0

REGLAMENTO (CE) Nº 1460/94 DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

por el que se cierra una licitación relativa al suministro de productos lácteos en concepto de ayuda alimentaria

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 3972/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativo a la política y la gestión de la ayuda alimentaria ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1930/90 ⁽²⁾, y, en particular, la letra c) del apartado 1 de su artículo 6,

Considerando que, mediante el Reglamento (CE) nº 1298/94 ⁽³⁾, la Comisión abrió una licitación relativa al suministro de 3 972 toneladas de leche en polvo en concepto de ayuda alimentaria; que es conveniente volver a examinar las condiciones del suministro en lo que respecta a los lotes K y L y, por consiguiente, cerrar la licitación correspondiente a dichos lotes,

Artículo 1

Queda cerrada la licitación correspondiente a los lotes K y L del Anexo I del Reglamento (CE) nº 1298/94.

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 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 370 de 30. 12. 1986, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 174 de 7. 7. 1990, p. 6.

⁽³⁾ DO nº L 141 de 4. 6. 1994, p. 30.

REGLAMENTO (CE) N° 1461/94 DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1304/94 relativo al suministro de cereales en concepto de ayuda alimentaria

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

procede modificar ciertas condiciones que figuran en el Anexo de dicho Reglamento,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Visto el Reglamento (CEE) n° 3972/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativo a la política y a la gestión de la ayuda alimentaria ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) n° 1930/90 ⁽²⁾, y, en particular, la letra c) del apartado 1 de su artículo 6,

Artículo 1

Respecto al lote C del Reglamento (CE) n° 1304/94 se sustituirá el punto 8 del Anexo por el punto 8 siguiente:

« 8. Cantidad total: 750 toneladas (1 800 toneladas de cereal) ».

Considerando que el Reglamento (CE) n° 1304/94 de la Comisión ⁽³⁾ abre una licitación para la entrega, en concepto de ayuda alimentaria, de 21 000 toneladas de cereales; que atendiendo la petición del beneficiario,

*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 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO n° L 370 de 30. 12. 1986, p. 1.

⁽²⁾ DO n° L 174 de 7. 7. 1990, p. 6.

⁽³⁾ DO n° L 142 de 7. 6. 1994, p. 7.

REGLAMENTO (CE) Nº 1462/94 DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

por el que se rectifican los Reglamentos (CE) nº 953/94, (CE) nº 995/94, (CE) nº 996/94, (CE) nº 997/94, (CE) nº 1077/94, (CE) nº 1078/94, (CE) nº 1079/94 y (CE) nº 1080/94 relativos a las apertura de licitaciones permanentes para la exportación de cereales en poder de los organismos de intervención

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, por el que se establece la organización común de mercado en el sector de los cereales ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 2193/93 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 5,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2131/93 de la Comisión ⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 120/94 ⁽⁴⁾, fija los procedimientos y condiciones de puesta a la venta de los cereales en poder de los organismos de intervención;

Considerando que se han abierto licitaciones permanentes relativas a cereales en poder de los organismos de intervención para el exportación a terceros países por los Reglamentos (CE) nº 953/94 ⁽⁵⁾, (CE) nº 995/94 ⁽⁶⁾, (CE) nº 996/94 ⁽⁷⁾, (CE) nº 997/94 ⁽⁸⁾, (CE) nº 1077/94 ⁽⁹⁾, (CE) nº 1078/94 ⁽¹⁰⁾, (CE) nº 1079/94 ⁽¹¹⁾ y (CE) nº 1080/94 ⁽¹²⁾;

Considerando que se ha comprobado que el primer guión del artículo 5 de dichos Reglamentos no corresponde a las medidas presentadas al Comité de gestión para que emita su dictamen; que, por consiguiente, es preciso rectificar

dichos Reglamentos, con el fin de hacerlos conformes con la opinión de dicho Comité de gestión;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En el primer guión del artículo 5 de los Reglamentos (CE) nº 953/94, (CE) nº 995/94, (CE) nº 996/94, (CE) nº 997/94, (CE) nº 1077/94, (CE) nº 1078/94, (CE) nº 1079/94, y (CE) nº 1080/94 se sustituirá por el texto siguiente:

« — no obstante lo dispuesto en el párrafo primero del artículo 16 del Reglamento (CEE) nº 2131/93, el pago deberá efectuarse a más tardar el 31 de julio de 1994. ».

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 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 181 de 1. 7. 1992, p. 21.
⁽²⁾ DO nº L 196 de 5. 8. 1993, p. 22.
⁽³⁾ DO nº L 191 de 31. 7. 1993, p. 76.
⁽⁴⁾ DO nº L 21 de 26. 1. 1994, p. 1.
⁽⁵⁾ DO nº L 108 de 29. 4. 1994, p. 4.
⁽⁶⁾ DO nº L 111 de 30. 4. 1994, p. 57.
⁽⁷⁾ DO nº L 111 de 30. 4. 1994, p. 60.
⁽⁸⁾ DO nº L 111 de 30. 4. 1994, p. 63.
⁽⁹⁾ DO nº L 120 de 11. 5. 1994, p. 9.
⁽¹⁰⁾ DO nº L 120 de 11. 5. 1994, p. 12.
⁽¹¹⁾ DO nº L 120 de 11. 5. 1994, p. 15.
⁽¹²⁾ DO nº L 120 de 11. 5. 1994, p. 18.

REGLAMENTO (CE) Nº 1463/94 DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

por el que se fijan las restituciones a la exportación en el sector de las frutas y hortalizas

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1035/72 del Consejo, de 18 de mayo de 1972, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de las frutas y hortalizas⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 3669/93⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 30,

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 30 del Reglamento (CEE) nº 1035/72, en la medida necesaria para permitir una exportación económicamente importante, la diferencia entre los precios en el comercio internacional de los productos contemplados en dicho artículo y los precios de dichos productos en la Comunidad puede cubrirse mediante una restitución a la exportación;

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2518/69 del Consejo, de 9 de diciembre de 1969, por el que se establecen, en el sector de las frutas y hortalizas, las normas generales relativas a la concesión de las restituciones a la exportación y a los criterios para la fijación de su importe⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 2455/72⁽⁴⁾, las restituciones deben fijarse tomando en consideración la situación o las perspectivas de evolución, por una parte, de los precios practicados en el comercio internacional; que deben tenerse en cuenta asimismo los gastos contemplados en la letra b) de dicho artículo, así como el aspecto económico de las exportaciones previstas;

Considerando que, con arreglo al artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2518/69, los precios en el mercado de la Comunidad se establecen teniendo en cuenta los precios de exportación más favorables; que los precios en el comercio internacional deben establecerse teniendo en cuenta las cotizaciones y los precios contemplados en el apartado 2 de dicho artículo;

Considerando que la situación en el comercio internacional o las exigencias específicas de determinados mercados pueden requerir la diferenciación de la restitución para determinados productos de acuerdo con su destino;

Considerando que los tomates, los limones frescos, las naranjas dulces frescas, las manzanas, los melocotones y las nectarinas de las categorías Extra, I y II de las normas comunes de calidad, las uvas de mesa de las categorías Extra y I, las almendras, las avellanas y las nueces con cáscara pueden ser objeto en la actualidad de exportaciones económicamente importantes;

Considerando que es conveniente modificar la restitución aplicable a la exportación de tomates hacia Suecia durante

el período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994, en aplicación de los compromisos contraídos con dicho país en el marco del acuerdo de 1980⁽⁵⁾;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 990/93 del Consejo⁽⁶⁾ prohíbe los intercambios comerciales entre la Comunidad Económica Europea y la República Federativa de Yugoslavia (Serbia y Montenegro); que esta prohibición no se aplica a determinadas situaciones tales como las que se enumeran de forma limitativa en sus artículos 2, 4, 5 y 7; que conviene tenerlo en cuenta a la hora de fijar las restituciones;

Considerando que los tipos representativos de mercado definidos en el artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 3813/92 del Consejo⁽⁷⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 3528/93⁽⁸⁾, se utilizan para convertir el importe expresado en las monedas de los terceros países y sirven de base para la determinación de los tipos de conversión agraria de las monedas de los Estados miembros; que las disposiciones de aplicación y de determinación de tales conversiones se establecen en el Reglamento (CEE) nº 1068/93 de la Comisión⁽⁹⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 547/94⁽¹⁰⁾;

Considerando que la aplicación de las normas mencionadas anteriormente a la situación actual del mercado o a sus perspectivas de evolución y, en particular, a las cotizaciones o precios de las frutas y hortalizas en la Comunidad y en el comercio internacional, conduce a fijar las restituciones con arreglo al Anexo del presente Reglamento;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de las frutas y hortalizas,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los importes de las restituciones por exportación en el sector de las frutas y hortalizas serán los que figuran en el Anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de julio de 1994.

⁽⁵⁾ DO nº L 194 de 28. 7. 1980, p. 12.

⁽⁶⁾ DO nº L 102 de 28. 4. 1993, p. 14.

⁽⁷⁾ DO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁸⁾ DO nº L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.

⁽⁹⁾ DO nº L 108 de 1. 5. 1993, p. 106.

⁽¹⁰⁾ DO nº L 69 de 12. 3. 1994, p. 1.

⁽¹⁾ DO nº L 118 de 20. 5. 1972, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 338 de 31. 12. 1993, p. 26.

⁽³⁾ DO nº L 318 de 18. 12. 1969, p. 17.

⁽⁴⁾ DO nº L 266 de 25. 11. 1972, p. 7.

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

Hecho en Bruselas, el 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

ANEXO

**del Reglamento de la Comisión, de 24 de junio de 1994, por el que se fijan las restituciones
a la exportación en el sector de las frutas y hortalizas**

<i>(en ecus/100 kg netos)</i>			<i>(en ecus/100 kg netos)</i>		
Código del producto	Destino de la restitución (1)	Importes de las restituciones (2)	Código del producto	Destino de la restitución (1)	Importes de las restituciones (2)
0702 00 10 100	04	4,50 (2)	0805 10 49 200	01	11,00
0702 00 90 100	04	4,50 (2)	0805 30 10 100	04	13,50
0802 12 90 000	04	9,67	0806 10 11 200	04	4,84
0802 21 00 000	04	11,30	0806 10 15 200	04	4,84
0802 22 00 000	04	21,80	0806 10 19 200	04	4,84
0802 31 00 000	04	14,00	0808 10 31 910	02	8,00
0805 10 11 200	01	11,00	0808 10 33 910	02	8,00
0805 10 15 200	01	11,00	0808 10 39 910	02	8,00
0805 10 19 200	01	11,00	0808 10 51 910	02	8,00
0805 10 21 200	01	11,00	0808 10 53 910	02	8,00
0805 10 25 200	01	11,00	0808 10 59 910	02	8,00
0805 10 29 200	01	11,00	0808 10 81 910	02	8,00
0805 10 31 200	01	11,00	0808 10 83 910	02	8,00
0805 10 35 200	01	11,00	0808 10 89 910	02	8,00
0805 10 39 200	01	11,00	0809 30 10 100	03	5,00
0805 10 41 200	01	11,00	0809 30 90 100	03	5,00
0805 10 45 200	01	11,00			

(1) Los destinos se identifican como sigue :

01 Austria, Suiza, Finlandia, Suecia, Groenlandia, Noruega, Islandia, Malta, Polonia, la República Checa, la República Eslovaca, Hungría, Rumania, Bulgaria, Albania, Estonia, Letonia, Lituania, Armenia, Azerbaijón, Bielorrusia, Georgia, Kasajstán, Kirguizistán, Moldavia, Rusia, Tajikistán, Turkmenistán, Uzbekistán, Ucrania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia y la antigua República Yugoslava de Macedonia,

02 Suecia, Noruega, Islandia, Austria, Islas Feroe, Finlandia, Groenlandia, Malta, Siria, Polonia, Hungría, Rumania, Bulgaria, Albania, Estonia, Letonia, Lituania, Armenia, Azerbaijón, Bielorrusia, Georgia, Kasajstán, Kirguizistán, Moldavia, Rusia, Tajikistán, Turkmenistán, Uzbekistán, Ucrania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Eslovenia, la antigua República Yugoslava de Macedonia, Bolivia, Brasil, Venezuela, Perú, Panamá, Ecuador, Colombia, países y territorios de África con exclusión de Sudáfrica, países de la Península Arábiga que incluye los territorios siguientes : [Arabia Saudita, Bahrein, Qatar, Omán, Emiratos Árabes Unidos (Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Um al Qawain, Ras al Khaimar y Fudjayra), Kuwait y Yemen], Irán y Jordania,

03 todos los destinos, que no sean Suiza y Austria,

04 todos los destinos.

(2) Las restituciones por exportación a la República Federativa de Yugoslavia (Serbia y Montenegro) sólo podrán concederse dentro del cumplimiento de las condiciones establecidas en el Reglamento (CEE) n° 990/93.

(3) Para las exportaciones realizadas con destino a Suecia durante el período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994, el importe de la restitución se reducirá a 1,19 ecus/100 kg.

REGLAMENTO (CE) Nº 1464/94 DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

por el que se suspende el derecho de aduana preferencial y se restablece el derecho del arancel aduanero común a la importación de claveles de varias flores (spray) originarios de Israel

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4088/87 del Consejo, de 21 de diciembre de 1987, por el que se establecen las condiciones de aplicación de los derechos de aduana preferenciales a la importación de determinados productos de la floricultura originarios de Chipre, Israel, Jordania y Marruecos⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 3551/88⁽²⁾, y, en particular, la letra b) del apartado 2 de su artículo 5,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 4088/87 determina las condiciones de aplicación de un derecho de aduana preferencial a las rosas de flor grande, las rosas de flor pequeña, los claveles de una flor (estándar) y los claveles de varias flores (spray) dentro del límite de contingentes arancelarios abiertos anualmente para la importación en la Comunidad de flores frescas cortadas;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2604/93 del Consejo⁽³⁾ se refiere a la apertura y modo de gestión de los contingentes arancelarios comunitarios de flores y capullos de flores, cortados, frescos y originarios de Chipre, Jordania, Marruecos e Israel;

Considerando que el artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 4088/87 dispone, por una parte, que únicamente se aplique el derecho de aduana preferencial a un producto y origen dado cuando el precio del producto importado sea al menos igual al 85 % del precio comunitario de producción; que, por otra, se suspenda el derecho de aduana preferencial, salvo en casos excepcionales, y se aplique el derecho del arancel aduanero común a un producto y origen dados:

- a) cuando, durante dos días consecutivos de mercado, los precios del producto importado, con respecto por lo menos al 30 % de las cantidades para las que se disponga de cotizaciones en los mercados representativos de la importación, sean inferiores al 85 % del precio comunitario de producción, o bien,
- b) cuando, durante un período de cinco a siete días consecutivos de mercado, los precios del producto importado, con respecto por lo menos al 30 % de las cantidades para las que se disponga de cotizaciones en los mercados representativos de la importación, sean alternativamente superiores e inferiores al 85 % del precio comunitario de producción y cuando, durante tres días en el transcurso de dicho período, los precios

del producto importado hayan permanecido por debajo de dicho nivel;

Considerando que el Reglamento (CE) nº 1168/94 de la Comisión⁽⁴⁾ establece los precios comunitarios de producción de los claveles y rosas en aplicación del régimen de importación;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 700/88 de la Comisión⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 2917/93⁽⁶⁾, establece las normas de aplicación de dicho régimen;

Considerando que los tipos representativos de mercado definidos en el artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 3813/92 del Consejo⁽⁷⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 3528/93⁽⁸⁾, se utilizan para convertir el importe expresado en las monedas de los terceros países y sirven de base para la determinación de los tipos de conversión agraria de las monedas de los Estados miembros; que las disposiciones de aplicación y de determinación de tales conversiones se establecen en el Reglamento (CEE) nº 1068/93 de la Comisión⁽⁹⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 547/94⁽¹⁰⁾;

Considerando que, sobre la base de las comprobaciones efectuadas de acuerdo con lo dispuesto en los Reglamentos (CEE) nº 4088/87 y (CEE) nº 700/88, procede concluir que se cumplen las condiciones contempladas en la letra a) del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 4088/87 para la suspensión del derecho de aduana preferencial de los claveles de varias flores (spray) originarios de Israel; que procede restablecer el derecho del arancel aduanero común,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Queda suspendido el derecho de aduana preferencial de las importaciones de claveles de varias flores (spray) (códigos NC 0603 10 13 y ex 0603 10 53) originarios de Israel fijado por el Reglamento (CEE) nº 2604/93 y se restablece el derecho del arancel aduanero común.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 25 de junio de 1994.

⁽¹⁾ DO nº L 382 de 31. 12. 1987, p. 22.

⁽²⁾ DO nº L 311 de 17. 11. 1988, p. 1.

⁽³⁾ DO nº L 239 de 24. 9. 1993, p. 1.

⁽⁴⁾ DO nº L 130 de 25. 5. 1994, p. 21.

⁽⁵⁾ DO nº L 72 de 18. 3. 1988, p. 16.

⁽⁶⁾ DO nº L 264 de 23. 10. 1993, p. 33.

⁽⁷⁾ DO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁸⁾ DO nº L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.

⁽⁹⁾ DO nº L 108 de 1. 5. 1993, p. 106.

⁽¹⁰⁾ DO nº L 69 de 12. 3. 1994, p. 1.

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

Hecho en Bruselas, el 24 de junio de 1994.

Por la Comisión
René STEICHEN
Miembro de la Comisión

REGLAMENTO (CE) Nº 1465/94 DE LA COMISIÓN
de 24 de junio de 1994
por el que se fija el importe de la ayuda para el algodón

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Vista el Acta de adhesión de Grecia y, en particular, los apartados 3 y 10 del Protocolo nº 4 relativo al algodón, modificado por el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, el Protocolo nº 14 incorporado como Anexo a la misma y el Reglamento (CEE) nº 4006/87 de la Comisión ⁽¹⁾,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2169/81 del Consejo, de 27 de julio de 1981, por el que se establecen las normas generales del régimen de ayuda al algodón ⁽²⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1554/93 ⁽³⁾, y, en particular, el apartado 1 de su artículo 5,

Considerando que el importe de la ayuda contemplada en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 2169/81 ha sido fijado por el Reglamento (CE) nº 1246/94 de la Comisión ⁽⁴⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 1423/94 ⁽⁵⁾;

Considerando que la aplicación de las reglas y modalidades mencionadas en el Reglamento (CE) nº 1246/94 a los datos de que dispone la Comisión en la actualidad conduce a modificar el importe de la ayuda actualmente

en vigor tal como se indica en el artículo 1 del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. El importe de la ayuda al algodón sin desmotar a que se refiere el artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 2169/81 queda fijado como sigue:

- 50,355 ecus por 100 kg para la campaña 1993/94,
- 45,877 ecus por 100 kg para la campaña 1994/95.

2. No obstante, el importe de la ayuda correspondiente a la campaña 1994/95 se conformará o se sustituirá con efectos a partir del 24 de junio de 1994 para tener en cuenta el precio de objetivo del algodón para dicha campaña y las consecuencias del régimen de cantidades máximas garantizadas.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 25 de junio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 377 de 31. 12. 1987, p. 49.

⁽²⁾ DO nº L 211 de 31. 7. 1981, p. 2.

⁽³⁾ DO nº L 154 de 25. 6. 1993, p. 23.

⁽⁴⁾ DO nº L 137 de 1. 6. 1994, p. 24.

⁽⁵⁾ DO nº L 155 de 22. 6. 1994, p. 19.

REGLAMENTO (CE) Nº 1466/94 DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

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 Europea,

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 (CE) nº 133/94⁽²⁾, y, en particular, el apartado 8 de su artículo 16,

Visto el Reglamento (CEE) nº 3813/92 del Consejo, de 28 de diciembre de 1992, relativo a la unidad de cuenta y a los tipos de conversión que han de aplicarse en el marco de la política agrícola común⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 3528/93⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 5,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 1695/93 de la Comisión⁽⁵⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 1453/94⁽⁶⁾, 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 1695/93 a los datos de que dispone la Comisión en la actualidad conduce a modificar las exacciones reguladoras actual-

mente en vigor, con arreglo al Anexo del presente Reglamento;

Considerando que, para permitir el normal funcionamiento del régimen de las exacciones reguladoras, es conveniente aplicar para el cálculo de éstas el tipo representativo de mercado registrado durante el período de referencia de 23 de junio de 1994 por lo que se refiere a las monedas flotantes,

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 25 de junio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ DO nº L 22 de 27. 1. 1994, p. 7.

⁽³⁾ DO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁴⁾ DO nº L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.

⁽⁵⁾ DO nº L 159 de 1. 7. 1993, p. 40.

⁽⁶⁾ DO nº L 157 de 24. 6. 1994, p. 23.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 24 de junio de 1994, 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 ⁽¹⁾
1701 11 10	32,81 ⁽¹⁾
1701 11 90	32,81 ⁽¹⁾
1701 12 10	32,81 ⁽¹⁾
1701 12 90	32,81 ⁽¹⁾
1701 91 00	38,30
1701 99 10	38,30
1701 99 90	38,30 ⁽²⁾

⁽¹⁾ El importe de la exacción reguladora aplicable se calculará con arreglo a las disposiciones del artículo 2 o 3 del Reglamento (CEE) nº 837/68 de la Comisión (DO nº L 151 de 30. 6. 1968, p. 42), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1428/78 (DO nº L 171 de 28. 6. 1978, p. 34).

⁽²⁾ De acuerdo con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 16 del Reglamento (CEE) nº 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.

⁽³⁾ De acuerdo con el apartado 1 del artículo 101 de la Decisión 91/482/CEE, no se aplicarán exacciones reguladoras a los productos originarios de los países y territorios de Ultramar.

II

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

CONSEJO

DECISIÓN DEL CONSEJO

de 16 de junio de 1994

por la que se acepta, en nombre de la Comunidad Europea, el Convenio sobre la elaboración de una Farmacopea Europea

(94/358/CE)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, sus artículos 113 y 100 A en relación con la primera frase del apartado 2 del artículo 228, y el párrafo primero del apartado 3 de ese mismo artículo,

Vista la propuesta de la Comisión,

Visto el dictamen del Parlamento Europeo⁽¹⁾,

Considerando que el Convenio sobre la elaboración de una Farmacopea Europea, establecido en el marco del Consejo de Europa, se propone armonizar las especificaciones de las sustancias medicamentosas y de los preparados farmacéuticos a fin de permitir su libre circulación en Europa; que las monografías de la Farmacopea Europea se convierten en normas técnicas oficiales aplicables en los territorios de los Estados partes del Convenio;

Considerando asimismo que, al objeto de facilitar la libre circulación de medicamentos en su territorio, la Comunidad ya ha reconocido unilateralmente, mediante la Directiva 75/318/CEE⁽²⁾ y la Directiva 81/852/CEE⁽³⁾, el carácter obligatorio de las monografías de Farmacopea Europea para todos los medicamentos cubiertos por la legislación comunitaria;

Considerando que los Estados miembros son Partes Contratantes de dicho Convenio; que cabría esperar que se adherirá a dicho Convenio un número creciente de países y, en particular, los de Europa del Este;

Considerando que la Comunidad constituye el principal exportador mundial de medicamentos;

Considerando que la mayoría de los medicamentos que circulan entre la Comunidad y terceros países son objeto de monografías elaboradas por la Farmacopea Europea;

Considerando que dichas monografías deben, por tanto, servir de base para la libre circulación de dichos productos entre la Comunidad y terceros países;

Considerando, por consiguiente, que conviene que la Comunidad sea parte de dicho Convenio a fin de facilitar los intercambios con las demás Partes Contratantes,

DECIDE:

Artículo 1

Se acepta en nombre de la Comunidad Europea el Convenio sobre la elaboración de una Farmacopea Europea.

El texto del Convenio y el del Protocolo que permiten a la Comunidad ser parte del Convenio se adjuntan a la presente Decisión.

Artículo 2

El Presidente del Consejo procederá, en nombre de la Comunidad, a depositar el instrumento de aceptación del Convenio ante el Consejo de Europa, depositario del Convenio y del Protocolo.

⁽¹⁾ DO nº C 128 de 9. 5. 1994.

⁽²⁾ Directiva 75/318/CEE del Consejo, de 20 de mayo de 1975, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre normas y protocolos analíticos, tóxico-farmacológicos y clínicos en materia de pruebas de medicamentos (DO nº L 147 de 9. 6. 1975, p. 1). Directiva cuya última modificación la constituye la Directiva 93/39/CEE (DO nº L 214 de 24. 8. 1993, p. 22).

⁽³⁾ Directiva 81/852/CEE del Consejo, de 28 de septiembre de 1981, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre las normas y protocolos analíticos, tóxico-farmacológicos y clínicos en materia de pruebas de medicamentos veterinarios (DO nº L 317 de 6. 11. 1981, p. 16). Directiva cuya última modificación la constituye la Directiva 93/40/CEE (DO nº L 214 de 24. 8. 1993, p. 31).

Artículo 3

1. La Comisión de las Comunidades Europeas representará a la Comunidad en el Comité de Salud Pública y en la Comisión de la Farmacopea Europea a que se refiere el artículo 2 del Convenio, en lo que respecta a las cuestiones a que se refiere el apartado 3 del artículo 7 del Convenio, modificado por el artículo 3 del Protocolo.
2. La Comisión, en consulta con los Estados miembros, determinará la posición que deba adoptarse en los órganos a que se refiere el apartado 1.
3. El Consejo, por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, determinará las posiciones que deban adoptarse en cuestiones de importancia fundamental, en parti-

cular cuando se trate de modificaciones de las obligaciones correspondientes a los Estados miembros o cuando se manifiesten serias divergencias de opiniones en las consultas a que se refiere el apartado 2.

Hecho en Luxemburgo, el 16 de junio de 1994.

Por el Consejo

El Presidente

A. BALTAS

(TRADUCCIÓN)

CONVENIO SOBRE LA ELABORACIÓN DE UNA FARMACOPEA EUROPEA

LOS GOBIERNOS DEL REINO DE BÉLGICA, DE LA REPÚBLICA FRANCESA, DE LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA, DE LA REPÚBLICA ITALIANA, DEL GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO, DEL REINO DE LOS PAÍSES BAJOS, DE LA CONFEDERACIÓN HELVÉTICA Y DEL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE,

Considerando que las Partes en el Tratado de Bruselas de 17 de marzo de 1948, con las modificaciones introducidas el 23 de octubre de 1954, se manifestaron resueltas a estrechar los vínculos sociales que las unen y a mancomunar sus esfuerzos por la vía de consultas directas y en el seno de organismos especializados, a fin de elevar el nivel de vida de sus pueblos y de promover el desarrollo armonioso de los servicios sociales de sus respectivos países;

Considerando que las actividades sociales regidas por el Tratado de Bruselas y ejercidas hasta 1959 bajo los auspicios de la Organización del Tratado de Bruselas y de la Unión Europea Occidental, prosiguen actualmente en el marco del Consejo de Europa, en virtud de la decisión adoptada el 21 de octubre de 1959 por el Consejo de la Unión Europea Occidental y de la Resolución (59) 23, adoptada el 16 de noviembre de 1959 por el comité de ministros del Consejo de Europa;

Considerando que la Confederación Helvética participa desde el 6 de mayo de 1964 en las actividades en la esfera de la sanidad pública, llevadas a cabo conforme a la Resolución anteriormente citada;

Considerando que la finalidad del Consejo de Europa consiste en alcanzar una unión más estrecha entre sus miembros, en especial para fomentar el progreso económico y social mediante la concertación de acuerdos y la adopción de medidas en común en las esferas económica, social, cultural, científica, jurídica y administrativa;

Considerando que se han esforzado por promover, en la medida de lo posible, el progreso, no sólo en el terreno social, sino también en el contexto de la sanidad pública y que han emprendido la armonización de sus legislaciones nacionales en aplicación de las disposiciones anteriormente mencionadas;

Considerando que hoy día esas medidas son más necesarias que nunca en lo relativo a la fabricación, la circulación y la distribución de medicamentos en Europa;

Convencidos de que es deseable y necesario armonizar las especificaciones de las sustancias medicamentosas que, en su estado inicial o en forma de preparados farmacéuticos, son de interés y de importancia generales para los pueblos de Europa;

Convencidos además de que es necesario acelerar la formulación de especificaciones relativas al número cada vez mayor de sustancias medicamentosas que aparecen en el mercado;

Considerando que el mejor medio de alcanzar este objetivo es el establecimiento progresivo de una farmacopea común a los países europeos interesados,

CONVIENEN EN LO SIGUIENTE :

*Artículo 1***Elaboración de una Farmacopea Europea**

Las Partes Contratantes se comprometen a lo siguiente :

- a) Elaborar progresivamente una Farmacopea que sea común a los países interesados, y que se denominará « Farmacopea Europea »;
- b) Adoptar las medidas necesarias para que las monografías que se aprueben en virtud de los artículos 6 y 7 del presente Convenio y que constituirán la Farmacopea Europea sean normas oficiales aplicables en sus respectivos territorios.

*Artículo 2***Órganos encargados de la elaboración de la Farmacopea Europea**

La elaboración de la Farmacopea Europea será efectuada por :

- a) El comité de salud pública cuyas actividades prosigan en el marco del Consejo de Europa, en virtud de la Resolución (59) 23 mencionada en el preámbulo del presente Convenio, denominado de aquí en adelante « el comité de salud pública »;
- b) Una Comisión Europea de Farmacopea, creada a estos efectos por el comité de salud pública, denominada de aquí en adelante « la Comisión ».

Artículo 3

Composición del comité de salud pública

A efectos del presente Convenio, el comité de salud pública estará formado por delegaciones nacionales, designadas por las Partes Contratantes.

Artículo 4

Atribuciones del comité de salud pública

1. El comité de salud pública ejercerá la supervisión general de las actividades de la Comisión, que le presentará a tal efecto un informe sobre cada una de sus reuniones.

2. Todas las decisiones adoptadas por la Comisión, salvo las de carácter técnico o de procedimiento, estarán sujetas a la aprobación del comité de salud pública. Si el comité de salud pública no aprueba una decisión o sólo la aprueba parcialmente, la devolverá a la Comisión para que ésta la estudie de nuevo.

3. El comité de salud pública, habida cuenta de las recomendaciones de la Comisión a que se refiere la letra d) del artículo 6, fijará los plazos en que deberán aplicarse en los territorios de las Partes Contratantes las decisiones de carácter técnico relativas a la Farmacopea Europea.

Artículo 5

Composición de la Comisión

1. La Comisión estará compuesta por delegaciones nacionales nombradas por las Partes Contratantes. Cada delegación tendrá, como máximo, tres miembros, elegidos por su competencia en las cuestiones de la incumbencia de la Comisión. Cada Parte Contratante podrá nombrar un número igual de suplentes con competencias similares.

2. La Comisión elaborará su Reglamento interno.

3. La Comisión elegirá a su Presidente entre sus miembros por votación secreta. El mandato del Presidente y las condiciones para su reelección se establecerán en el Reglamento interno de la Comisión, en el entendimiento de que el mandato del primer Presidente será de tres años. Durante su mandato, el Presidente no podrá ser miembro de una Delegación nacional.

Artículo 6

Atribuciones de la Comisión

A reserva de lo dispuesto en el artículo 4 del presente Convenio, las atribuciones de la Comisión consistirán en:

a) determinar los principios generales aplicables a la elaboración de la Farmacopea Europea;

b) decidir los correspondientes métodos de análisis;

c) hacer lo necesario para preparar las monografías que se incluirán en la Farmacopea Europea y aprobar esas monografías;

d) recomendar la fijación de los plazos en que sus decisiones de orden técnico sobre la Farmacopea deberán aplicarse en los territorios de las Partes Contratantes.

Artículo 7

Decisiones de la Comisión

1. Cada una de las Delegaciones nacionales previstas en el apartado 1 del artículo 5 del presente Convenio dispondrá de un voto.

2. En todas las materias técnicas, incluido el orden de preparación de las monografías previstas en el artículo 6, la Comisión tomará sus decisiones por unanimidad de los votos emitidos y por mayoría de las Delegaciones con derecho a formar parte de la Comisión.

3. Todas las demás decisiones de la Comisión se adoptarán por mayoría de dos tercios de los votos emitidos y por mayoría de las Delegaciones con derecho a formar parte de la Comisión.

Artículo 8

Sede y reuniones de la Comisión

1. La Comisión celebrará sus reuniones en Estrasburgo, sede del Consejo de Europa.

2. Se reunirá por convocatoria de su Presidente, con la frecuencia que sea necesario; pero, como mínimo, dos veces al año.

3. Las reuniones se celebrarán a puerta cerrada; los idiomas de trabajo serán los idiomas oficiales del Consejo de Europa.

4. El comité de salud pública podrá designar un observador para que asista a las reuniones de la Comisión.

Artículo 9

Secretaría de la Comisión

La Comisión dispondrá de una secretaría, cuyo jefe y personal técnico serán designados por el secretario general del Consejo de Europa, tras oír la opinión de la Comisión y de conformidad con el Reglamento administrativo del personal del Consejo de Europa. El resto del personal de la secretaría será designado por el secretario general, en consulta con el jefe de la secretaría de la Comisión.

Artículo 10

Finanzas

1. Los gastos de la secretaría de la Comisión y todos los demás gastos comunes derivados de la aplicación del presente Convenio correrán a cargo de las Partes Contratantes conforme a las disposiciones del apartado 2 del presente artículo.

2. Hasta que se concierte a estos efectos un acuerdo especial convenido por todas las Partes Contratantes, la administración financiera de las operaciones llevadas a cabo en virtud del presente Convenio se regulará conforme a las disposiciones que rigen el presupuesto del Acuerdo parcial en el terreno social sobre las actividades previstas por la Resolución (59) 23 mencionada en el preámbulo del presente Convenio.

Artículo 11

Entrada en vigor

1. Los Gobiernos firmantes ratificarán o aceptarán el presente Convenio. Los instrumentos de ratificación o de aceptación se depositarán ante el secretario general del Consejo de Europa.
2. El presente Convenio entrará en vigor tres meses después de la fecha del depósito del octavo instrumento de ratificación o de aceptación.

Artículo 12

Adhesiones

1. Después de la fecha de entrada en vigor del presente Convenio, el comité de ministros del Consejo de Europa, en sesión limitada a los representantes de las Partes Contratantes, podrá invitar a adherirse al presente Convenio, conforme a las modalidades que juzgue convenientes, a cualquier otro Estado miembro del Consejo de Europa.
2. Transcurrido un plazo de seis años a partir de esa fecha, y conforme a las modalidades que juzgue convenientes, podrá invitar también a Estados europeos no miembros del Consejo de Europa a adherirse al presente Convenio.
3. La adhesión se efectuará mediante el depósito ante el secretario general del Consejo de Europa de un instrumento de adhesión, que surtirá efectos tres meses después de la fecha del depósito.

Artículo 13

Aplicación territorial

1. En el momento de la firma o del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación o adhesión, todo Gobierno podrá especificar el territorio o los territorios en los que se aplicará el presente Convenio.
2. En el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación o adhesión o en cualquier otro momento ulterior, todo Gobierno podrá ampliar la aplicación del presente Convenio, mediante declaración dirigida al secretario general del Consejo de Europa, a cualquier

otro territorio especificado en la declaración y de cuyas relaciones internacionales se encargue o en cuyo nombre esté facultado para contraer compromisos.

3. Toda declaración hecha con arreglo al apartado anterior podrá retirarse en lo relativo a todo territorio designado en esa declaración, en las condiciones previstas en el artículo 14 del presente Convenio.

Artículo 14

Vigencia

1. El plazo de vigencia del presente Convenio será ilimitado.
2. Todas las Partes Contratantes podrán, en lo que a ellas respecta, denunciar el presente Convenio mediante una notificación al secretario general del Consejo de Europa.
3. La denuncia surtirá efecto seis meses después que el secretario general haya recibido esa notificación.

Artículo 15

Notificaciones

El secretario general del Consejo de Europa notificará de lo siguiente a las Partes Contratantes:

- a) toda firma;
- b) el depósito de todo instrumento de ratificación, aceptación o de adhesión;
- c) la fecha de entrada en vigor del presente Convenio, de conformidad con su artículo 11;
- d) cualquier otra declaración recibida con arreglo a lo dispuesto en el artículo 13;
- e) cualquier notificación recibida en aplicación de las disposiciones del artículo 14 y la fecha en que la denuncia surtirá efecto.

Artículo 16

Acuerdos complementarios

Las condiciones de aplicación de las disposiciones del presente Convenio podrán precisarse ulteriormente mediante acuerdos complementarios.

Artículo 17

Aplicación provisional

En espera de la entrada en vigor del presente Convenio en las condiciones previstas en el artículo 11, los Estados firmantes acuerdan, a fin de evitar todo retraso en el cumplimiento del presente Convenio, aplicarlo con carácter provisional a partir del momento de su firma, de conformidad con sus normas constitucionales respectivas.

En fe de lo cual los abajo firmantes, debidamente autorizados al efecto, firman el presente Convenio.

Hecho en Estrasburgo el 22 de julio de 1994, en francés y en inglés, siendo ambos textos igualmente auténticos, en un solo ejemplar, que se depositará en los archivos del Consejo de Europa. El secretario general del Consejo de Europa remitirá copia certificada conforme a cada uno de los Estados firmantes y adherentes.

PROTOCOLO DEL CONVENIO SOBRE LA ELABORACIÓN DE UNA FARMACOEPEA EUROPEA

Preámbulo

LOS ESTADOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE EUROPA, Partes del Convenio de 22 de julio de 1964 sobre la elaboración de una Farmacopea Europea, elaborado en el marco del Acuerdo parcial del Consejo de Europa en el sector social y de salud pública, denominado en lo sucesivo «el Convenio»,

Visto el Convenio y, en particular, las disposiciones de su artículo 1,

Considerando que la Comunidad Económica Europea ha adoptado una reglamentación, en particular en forma de directivas, aplicable a las materias cubiertas por el Convenio y considerando que dispone de competencia en ese campo;

Considerando por ello que, a los efectos de la aplicación del artículo 1 del Convenio, es importante que la Comunidad Económica Europea pueda ser Parte del Convenio;

Considerando que, para ello, es necesario modificar determinadas disposiciones del Convenio,

CONVIENEN EN LO SIGUIENTE :

Artículo 1

En el artículo 3 y en el apartado 1 del artículo 5 del Convenio, la expresión «delegaciones nacionales» será sustituida por la palabra «delegaciones».

Artículo 2

El apartado 3 del artículo 5 del Convenio será sustituido por el texto siguiente :

- 3. La Comisión elegirá a su Presidente de entre sus miembros, por voto secreto y mayoría de dos tercios de los votos de las delegaciones. El mandato del Presidente y las condiciones de renovación de este mandato se regirán por el Reglamento interno de la Comisión. Durante su mandato, el Presidente no podrá ser miembro de una delegación. »

Artículo 3

El artículo 7 del Convenio será sustituido por el texto siguiente :

- 1. Cada delegación nacional dispondrá de un voto.
- 2. En todas las materias técnicas, incluido el orden de preparación de las monografías a las que se refiere el artículo 6, la Comisión tomará sus decisiones por unanimidad de los votos emitidos y por mayoría de las delegaciones nacionales con derecho a formar parte de la Comisión.
- 3. Todas las demás decisiones de la Comisión se tomarán por mayoría de tres cuartos de los votos emitidos. Desde la entrada en vigor del Convenio con respecto a la Comunidad Económica Europea, para estas decisiones la delegación de la Comunidad participará en la votación en lugar de las delegaciones de sus Estados miembros y dispondrá de un número de votos igual al número de las delegaciones de sus Estados miembros.

No obstante, si una Parte Contratante tuviera por sí misma la mayoría requerida, las Partes Contratantes se

comprometen a renegociar las modalidades de votación no antes de cinco años tras la entrada en vigor del Protocolo, si una de ellas así lo solicita al secretario general del Consejo de Europa. »

Artículo 4

El artículo 10 del Convenio quedará completado por un apartado 3 redactado de la siguiente manera :

- 3. Las modalidades de la posible participación financiera de la Comunidad Económica Europea se determinarán por acuerdo entre las Partes contratantes. »

Artículo 5

1. En el artículo 12 del Convenio se insertará el nuevo apartado 3 siguiente :

- 3. La Comunidad Económica Europea podrá adherirse al presente Convenio. »

2. El antiguo apartado 3 del artículo 12 del Convenio pasará a ser el nuevo apartado 4 de ese mismo artículo.

Artículo 6

En el artículo 13 del Convenio se insertará el nuevo apartado 4 siguiente :

- 4. Los apartados 1, 2 y 3 anteriores se aplicarán *mutatis mutandis* a la Comunidad Económica Europea. »

Artículo 7

1. El presente Protocolo estará abierto a la firma de los Estados miembros del Consejo de Europa que hayan firmado o se hayan adherido al Convenio, los cuales podrán expresar su consentimiento a la vinculación mediante :

- a) firma sin reserva de ratificación, aceptación o aprobación, o
- b) firma con reserva de ratificación, aceptación o aprobación, seguida de ratificación, aceptación o aprobación.

2. Un Estado miembro del Consejo de Europa no podrá firmar el presente Protocolo sin reserva de ratificación, aceptación o aprobación o depositar su instrumento de ratificación, aceptación o aprobación si no es ya o no se hace simultáneamente Parte del Convenio.

3. Los Estados no miembros del Consejo de Europa que se hayan adherido al Convenio podrán igualmente adherirse al presente Protocolo.

4. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión se depositarán ante el secretario general del Consejo de Europa.

Artículo 8

El presente Protocolo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un período de un mes

tras la fecha en la que todas las Partes del Convenio hayan expresado su consentimiento a la vinculación al Protocolo conforme a las disposiciones del artículo 7.

Artículo 9

El secretario general del Consejo de Europa notificará a los Estados miembros del Consejo, a los demás Estados contratantes del Convenio y a la Comunidad Económica Europea :

- a) toda firma ;
- b) el depósito de todo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión ;
- c) cualquier fecha de entrada en vigor del presente Protocolo conforme a su artículo 8 ;
- d) cualquier otro acto, notificación o comunicación que se refiera al presente Protocolo.

En fe de lo cual los abajo firmantes, debidamente autorizados al efecto, firman el presente Protocolo.

Hecho en Estrasburgo el 16 de noviembre de 1989, en francés y en inglés, cuyos dos textos son igualmente auténticos, en un solo ejemplar que se depositará en los archivos del Consejo de Europa. El secretario general del Consejo de Europa remitirá copia certificada conforme del mismo a cada uno de los Estados miembros del Consejo de Europa, a los demás Estados contratantes en el Convenio y a la Comunidad Económica Europea.

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 21 de diciembre de 1993

por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración

(Asunto nº IV/M.358 — Pilkington-Techint/SIV)

Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(94/359/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas⁽¹⁾ y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 2 de septiembre de 1993 de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración⁽²⁾,

Considerando lo que sigue :

I. OPERACIÓN NOTIFICADA

- (1) El presente asunto se refiere a la propuesta de adquisición de una participación del 50 % por parte de Pilkington plc (Pilkington), y de otra por el mismo porcentaje por parte de Techint Finanziaria Srl (Techint), en la Società Italiana Vetro SpA (SIV). SIV es un productor verticalmente integrado de vidrio plano y de seguridad para automóviles, cuyas principales instalaciones de producción están situadas en Italia. En la actualidad es propiedad del Estado italiano, pero se halla en vías de privatización.

En el curso del procedimiento, las partes informaron a la Comisión que, tras la adquisición, Techint confiará su participación del 50 % en SIV a su filial de reciente creación denominada Vetrotec Limited, participada en un 95 % por Techint y en un 5 % por Techint Curaçao NV, una filial propiedad al 100 % de San Faustin NV, la sociedad matriz de Techint.

II. LAS PARTES

- (2) La actividad principal de Pilkington es la fabricación de vidrio plano y de seguridad para automóviles, de productos de aislamiento y de óptica. Pilkington es uno de los principales productores de vidrio plano de Europa occidental y opera también en varios terceros países y, en especial, en Estados Unidos.
- (3) Techint es la filial italiana de un grupo que posee empresas en países de América del Sur, con una marcada presencia en Argentina. Las principales actividades del grupo son : fabricación y producción de acero, ingeniería y construcción, ingeniería mecánica, petróleo y gas, servicios y otras actividades. Techint no realiza actividades que se confundan con las de Pilkington ni con las de la empresa que se va a adquirir, SIV.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (4) La operación tiene una dimensión comunitaria. El volumen de negocios total a escala mundial de Pilkington en el ejercicio financiero cerrado el 31 de marzo de 1993 fue de 3 380,3 millones de ecus, mientras que el de la Comunidad durante el mismo período fue de 1 556,7 millones. La facturación total de Techint, calculada teniendo en cuenta el volumen de negocios del grupo San Faustin, que la

(¹) DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1 ; versión rectificada en el DO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.

(²) DO nº C 173 de 25. 6. 1994.

controla, ascendió a [...] ⁽¹⁾ millones de ecus en el ejercicio financiero cerrado el 30 de junio de 1992, y su facturación en la Comunidad en el mismo año ascendió a [...] millones. El volumen de negocios total de SIV fue de 448 millones de ecus, y el comunitario ascendió a 442 millones. Sólo el grupo San Faustin realiza dos tercios de su volumen de negocios comunitario en Italia.

IV. EMPRESA COMÚN (EC) EQUIVALENTE A UNA CONCENTRACIÓN

Control conjunto

- (5) Una vez se lleve a cabo la transacción propuesta, cada una de las partes notificantes poseerá una participación del 50 % en la EC. Además, el Consejo de administración estará compuesto por seis administradores, de los que cada parte nombrará a tres. El presidente del consejo se elegirá entre los administradores nombrados por Pilkington, por un período que cubrirá los tres primeros años, entre los administradores nombrados por Techint para los tres años posteriores y se alternarán así sucesivamente. El consejo nombrará al consejero delegado de SIV de acuerdo con el mismo principio, siendo el primero uno de los administradores nombrados por Techint.
- (6) De acuerdo con el artículo 5 del Convenio sobre licitaciones y accionistas, una serie de decisiones comerciales importantes, entre las que cabe citar el presupuesto anual y las cuentas anuales, las adquisiciones y enajenaciones, ciertos préstamos y anticipos, así como los empréstitos y desembolsos importantes de capital, requerirán la aprobación, como mínimo, de cinco de los seis administradores.

Por consiguiente, cada parte dispone de amplios poderes de veto y puede concluirse que SIV será controlada en común por Pilkington y Techint.

Funcionamiento plenamente autónomo de la EC

- (7) La EC actuará como una entidad económica independiente y autónoma. SIV ya es una empresa pública autónoma en proceso de privatización. La empresa produce y vende en Italia y el extranjero una amplia gama de productos de vidrio, entre los que figuran el vidrio flotado, el vidrio para automóviles y para construcción.

Inmediatamente tras la adquisición de las acciones, las partes notificantes celebrarán un contrato con SIV para prestarle asistencia, a cambio de una remuneración apropiada, en el campo técnico, comercial, administrativo, así como en materia de distribución y de gestión.

Pilkington celebrará asimismo un contrato de suministro con SIV para el suministro de un mínimo del 80 % de las necesidades en materia de vidrio flotado de SIV, en la medida en que no pueda hacer frente a sus necesidades por medio de sus propias instalaciones de producción.

Ausencia del riesgo de coordinación

- (8) Con respecto a la eventual coordinación del comportamiento competitivo de Techint y Pilkington, o de Techint y SIV, cabe recordar que Techint no opera en los mismos mercados que Pilkington o SIV. Al mismo tiempo, el hecho de que Pilkington esté presente en el mercado comunitario del vidrio plano y de seguridad, así como en el del vidrio para automóviles, significa que esta empresa desempeñará un papel destacado en la gestión de SIV. Dado que no se producen solapamientos en las demás actividades de las sociedades matrices de la EC, es poco probable que la creación de dicha EC dé lugar a una coordinación del comportamiento competitivo de Techint y Pilkington.

Conclusión

- (9) De acuerdo con las conclusiones anteriores, la operación notificada constituye por lo tanto una concentración de dimensión comunitaria con arreglo a lo establecido en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89.
- (10) La evaluación que sigue a continuación se basa en la información suministrada por las partes y obtenida a raíz de la investigación de la Comisión, que incluía solicitudes por escrito de información a clientes y consumidores y reuniones con ellos.

V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

El mercado de producto considerado y el mercado geográfico de referencia

A. Los diferentes tipos de vidrio plano

- (11) El vidrio flotado es con mucho el tipo más común de vidrio plano y representa más del 90 % de la capacidad de producción de vidrio plano en las economías del mundo desarrollado.

⁽¹⁾ Se ha suprimido por motivos de confidencialidad. El volumen de negocios global de Pilkington, San Faustin Group y SIV superó los 5 000 millones de ecus.

Además del vidrio flotado existen otros tipos de vidrio plano, como son el vidrio para lunas, el vidrio de ventanas, el vidrio pulido, armado y con dibujos, que se fabrican utilizando métodos de producción completamente diferentes. El vidrio para lunas y de ventanas ha dejado de fabricarse en Europa occidental, debido a su baja calidad y a su escasa demanda. Aunque se producen ciertos solapamientos con el vidrio flotado en determinados usos específicos, son poco numerosos para incidir en las condiciones de competencia del mercado del vidrio flotado. Lo mismo puede decirse del vidrio pulido y del vidrio con dibujos, que sólo responden a una demanda muy específica.

Por todo ello, el mercado del vidrio flotado debe considerarse un mercado de producto diferente del de los otros tipos de vidrio plano.

- (12) El proceso de producción del vidrio flotado lo inventó y adoptó a la producción comercial Pilkington en 1959. Ha sustituido ventajosamente al vidrio para lunas y de ventanas, salvo en las economías menos desarrolladas.

En el proceso de producción del vidrio flotado, el vidrio fundido se vierte de manera continua de un horno en un baño poco profundo de estaño fundido. El vidrio fundido flota sobre el estaño, se expande y forma una superficie uniforme. El grosor se determina mediante la rapidez con que se retira el vidrio, en proceso de solidificación, del baño de flotación. Tras el recocido, el vidrio se convierte en un producto pulido al fuego con superficies virtualmente paralelas.

El vidrio flotado se produce en diferentes grosores; en función de sus aplicaciones, el espesor puede oscilar entre 1 y 25 mm. El vidrio flotado puede modificarse durante el proceso de producción mediante el tintado del cuerpo o el revestimiento en la línea de montaje. La técnica del tintado añade un tinte al vidrio flotado claro, por lo general verde o bronce, y es un factor cada vez más decisivo para los fabricantes de vehículos a la hora de realizar nuevos pedidos. El revestimiento en la línea de montaje modifica por completo o en parte las propiedades de transmisión de la energía solar y del aislamiento térmico y cromático del vidrio flotado. Según las partes, los revestimientos efectuados en la línea de montaje resultan más baratos que los realizados fuera de ella, y presentan ventajas suplementarias en términos de calidad, dureza y durabilidad.

B. El mercado del vidrio flotado

- (13) Existe un elevado grado de integración vertical en el mercado del vidrio flotado, especialmente en lo que respecta a Pilkington y Saint-Gobain, y los fabricantes participan en diversos grados en el proceso de procesado posterior o en su distribución. En el mercado del vidrio flotado pueden distinguirse dos niveles principales:

- nivel 1, que corresponde a la producción y venta del vidrio flotado primario, en bruto,
- nivel 2, en el que el vidrio flotado en bruto suele ser tratado antes de la venta y distribución al usuario final. Cabe señalar que el nivel 2 consta en realidad de más de un nivel de procesado, en función de los diferentes grupos de clientes y de la variedad del ulterior procesado de dicho vidrio.

C. El mercado del vidrio flotado — Nivel 1

- (14) De acuerdo con la información ofrecida por las partes en su notificación, la dimensión del mercado comunitario del vidrio flotado ascendía, en 1992 a 5,36 millones de toneladas en el nivel 1. Según los datos relativos a las cuotas de mercado comunicados por las partes, más del 90 % de la demanda era atendida por los seis productores de vidrio flotado de la Comunidad, es decir, Saint-Gobain (el principal productor del mercado), seguido por Pilkington, las empresas de propiedad norteamericana PPG y Guardian, Glaverbel (propiedad de la empresa japonesa Asahi) y SIV.

No hay más productores de vidrio flotado con fábricas en la Comunidad; su número es, por lo tanto, muy reducido.

Mercado del producto considerado

- (15) El vidrio flotado en bruto es un producto homogéneo de tipo « materia prima » que, tras ser procesado, tiene sus principales aplicaciones en el nivel 2, como vidrio de seguridad en vehículos de motor y como vidrio para construcción. Para estas aplicaciones no tiene sustituto. El tintado del cuerpo y el revestimiento en la línea de montaje tienen cada vez mayor importancia y confieren cierta heterogeneidad a la producción del vidrio flotado. Sin embargo, la Comisión considera que estas características no permiten distinguir del producto considerado diferenciado según que el vidrio flotado en bruto sea o no tintado o revestido durante el proceso de producción. El tintado del cuerpo se logra mediante el añadido, antes de la fundición, de pequeñas cantidades de óxido de metal para tinter el vidrio. En función de los conocimientos técnicos requeridos, el tintado puede realizarse en principio en todas las líneas de montaje del vidrio flotado. En cuanto al revestimiento en la línea de montaje, sólo un número relativamente pequeño —aproximadamente una cuarta parte— de la producción de vidrio flotado dispone del equipo necesario. Los revestimientos pueden aplicarse también después de la producción, y no todos los fabricantes de vidrio flotado comparten la opinión de las partes acerca de las ventajas del revestimiento en la línea de montaje. Por consiguiente, a efectos de la presente Decisión, se considera que el mercado del producto considerado está constituido por el vidrio flotado en bruto o primario.

Mercado geográfico de referencia

- (16) Aunque un considerable volumen del vidrio flotado en bruto es transportado a través de las fronteras nacionales, se trata de un producto pesado y voluminoso. Como resultado de ello, resulta oneroso su transporte a larga distancia: el coste del transporte en camión oscila entre el 7,5 y el 10 % del precio de venta a una distancia de 500 km. Por encima de 1 000 km, el coste del transporte en camión se vuelve prohibitivo, de modo que se transporta relativamente poco vidrio flotado más allá de esta distancia. Aunque se recurre poco al transporte en barco, su coste por km es menor.

Por consiguiente, el área geográfica natural de suministro de una fábrica de vidrio flotado dada puede representarse mediante círculos concéntricos cuyo radio estará determinado por el coste relativo del transporte. De acuerdo con la información comunicada por las partes, entre el 80 y el 90 % de la producción de una fábrica se vende en un radio de 500 km aunque, como es natural, también se transporta vidrio flotado más allá de esta distancia. En este sentido, las diferentes áreas de suministro podrían verse como una serie de círculos que se superpusieran y que tuvieran su centro en la fábrica de vidrio. Hay en total treinta y seis fábricas de vidrio flotado en la Comunidad, siete más en Europa oriental y los países escandinavos. En la Comunidad existe una relativa concentración en el Benelux, Reino Unido, norte de Francia y Alemania, por una parte, y norte de España y de Italia, por otra. Hasta cierto punto, se podría afirmar que existe un mercado del norte de Europa y uno del sur. No obstante, dada la dispersión de las diferentes fábricas y los diferentes grados de superposición de las áreas de suministro naturales que propician la interacción de los círculos, parece conveniente considerar que el mercado geográfico pertinente es la Comunidad en su conjunto.

Esta apreciación parecen confirmarla los datos sobre precios de que se dispone. De acuerdo con la información comunicada por las partes acerca de Bélgica, Francia, Italia, Alemania y el Reino Unido, los precios del vidrio flotado claro tomado como referencia, es decir, el de 4 mm, se aproximan y entrecruzan, por lo general en una banda muy estrecha.

Pese a que los productores de vidrio flotado tienden a tener sus mayores cuotas de mercado en los Estados miembros en que realizan dicha producción, los datos relativos a las cuotas de mercado comunicados por las partes demuestran que se da un importante grado de interpenetración a escala nacional.

Por consiguiente, la Comisión considera que las condiciones de competencia son lo suficientemente homogéneas para que el mercado geográfico pertinente pueda quedar constituido por la Comunidad en su conjunto.

D. El mercado del vidrio flotado — Nivel 2

- (17) En el nivel 2, el vidrio flotado en bruto tiene dos destinatarios principales: la industria del automóvil y el comercio en general. En la industria del automóvil, el vidrio flotado se suministra, tras su procesamiento, para su uso en ventanas, parabrisas, espejos, etc. en los vehículos automóviles. En el comercio en general, el vidrio flotado se vende a los usuarios finales, bien directamente, a través de la red de distribución del productor, bien vía comerciantes o distribuidores, por lo general (aunque no siempre) tras su procesamiento, para usarse fundamentalmente en la construcción, en ventanas y espejos. Por este motivo se suele denominar el vidrio destinado al comercio en general vidrio arquitectónico o para construcción. De acuerdo con los datos ofrecidos por las partes, aproximadamente el 21 % de todo el vidrio en peso de la Comunidad en 1992 se destinó de una u otra manera a la industria del automóvil, y el 79 % restante correspondió al comercio en general. Estos datos coinciden a grandes rasgos con los que calculó la Comisión a partir de los datos recopilados sobre la producción europea de vidrio flotado, esto es, la distribución fue de un 17 y un 83 % respectivamente.

Vidrio para la industria del automóvil

- (18) El vidrio suministrado a la industria del automóvil tras su procesamiento se denomina vidrio de seguridad, debido a que, al recibir un impacto, no se rompe en trozos afilados, lo que podría resultar peligroso para los ocupantes del vehículo en caso de accidente. Hay dos tipos de vidrio de seguridad: el vidrio estratificado, de uso casi exclusivo en parabrisas, y el vidrio templado (o « bodyglass »), que se usa principalmente en las ventanas laterales y traseras.

El vidrio estratificado se fabrica soldando a gran temperatura y a presión dos hojas alabeadas de vidrio de idénticas dimensiones, entre las que se intercala una lámina de plástico. El vidrio templado se produce calentando y doblando una pieza de vidrio previamente cortada, que se enfría luego rápidamente para comprimir la superficie del vidrio. El vidrio estratificado es más caro que el vidrio templado.

Aunque difieren las técnicas de producción, el precio y el uso específico de ambos tipos de vidrio, pueden considerarse pertenecientes al mismo mercado del producto considerado, es decir, al del vidrio de seguridad para automóviles. Tanto la oferta (básicamente los productores de vidrio flotado) como la demanda (los fabricantes de vehículos) constan de los mismos agentes en ambos segmentos. La naturaleza de los dos tipos de vidrio es complementaria, ya que prácticamente todos los modelos requieren ambos tipos. Además, los productores de vidrio flotado tienen cuotas de mercado similares para el vidrio estratificado y templado, considerados por separado. De las investigaciones realizadas por la Comisión se desprende

que los fabricantes de vehículos no consideran relevante la distinción entre vidrio estratificado y templado a la hora de evaluar las ventajas e inconvenientes de sus proveedores. Por consiguiente, las condiciones de la competencia son similares en ambos segmentos y se plasman en estructuras de suministro parecidas para los parabrisas y el vidrio templado. En definitiva, se aprecia que las condiciones de competencia son las mismas en ambos segmentos, como ocurre en el mercado del vidrio para automóviles en su conjunto.

- (19) Con todo, cabe distinguir diferentes mercados de producto en lo que respecta a los equipos originales vendidos a los fabricantes de vehículos [equipos originales fabricantes (EOF) y equipos originales suministradores (EOS)] y los equipos de recambio vendidos en el mercado independiente [equipos de remplazamiento independientes (ERI)], debido a las diferentes condiciones en que se desarrolla la competencia.

De acuerdo con los datos facilitados por las partes, la facturación total de la industria del automóvil ascendió en 1991 a 3 264 millones de ecus. El segmento EOF representó el 85 % en valor del total; el segmento del vidrio de recambio, el 15 %. El 79 % en valor del segmento del vidrio de recambio correspondió a los parabrisas (esto es, al vidrio estratificado); el 21 %, al vidrio templado (o «bodyglass»). En el siguiente cuadro se dan más detalles:

	EOF		EOS		ERI	
	Miliones de piezas	Miliones de ecus	Miliones de piezas	Miliones de ecus	Miliones de piezas	Miliones de ecus
Laminados	14,2	920	2,6	241	3,9	149
Templados	96,5	1 850	2,7	51	2,4	53
Total	110,7	2 770	5,3	292	6,3	202

El mercado geográfico de referencia del vidrio para automóviles EOF/EOS coincide, cuando menos, con el de la Comunidad. Los fabricantes de vehículos adquieren a menudo vidrio para automóviles a los proveedores de diferentes Estados miembros. Cuanto mayor es el valor añadido de estos vidrios más reducidos son los costes porcentuales del transporte con respecto al coste del producto. La investigación de la Comisión revela que este coste se sitúa en torno al 3 o 4 % para una distancia de 1 000 km. Por el mismo motivo, el mercado geográfico de referencia de los vidrios para automóvil fabricados para el sector ERI también coincide con el de la Comunidad.

Vidrio para el comercio en general

- (20) En la Comunidad más del 70 % del vidrio flotado en bruto que se comercializa en el mercado no especializado ha pasado por algún tipo de procesa-

miento. El vidrio sin procesar se utiliza fundamentalmente para acristalamiento. La proporción de vidrio sin procesar es más baja en los Estados miembros donde más se recurre al doble acristalamiento (véanse las «unidades selladas», más adelante) y mayor en los Estados miembros sujetos a menos rigores meteorológicos o donde la normativa en materia de seguridad o medio ambiente es menos rigurosa. Así, por ejemplo, en Alemania la proporción es menor y en Italia, en particular en el sur, es mucho mayor.

- (21) En cuanto al vidrio procesado, las partes han distinguido los siguientes mercados del producto considerado:

- vidrio plateado, utilizado básicamente en espejos,
- vidrio estratificado, usado, por ejemplo en el sector del automóvil, por razones de seguridad,
- vidrio templado, también usado por razones de seguridad,
- unidades selladas (también llamadas acristalamiento doble o múltiple), que consisten en dos o más piezas de vidrio con una capa aislante (cámara de aire o de un gas inerte). Las unidades selladas constan de un vidrio flotado de espesor variable, de vidrio estratificado, templado, revestido o de combinaciones de estos vidrios.

El hecho de que haya varias clases de procesamiento, con un grado variable de integración vertical de los productores de vidrio flotado, que están en interacción con gran número de procesadores por lo general de reducidas dimensiones, complica el análisis preciso del flujo del vidrio procesado hasta el usuario final. Introduce también cierto solapamiento entre los mercados de producto descritos más arriba. No resulta por lo tanto posible determinar con exactitud la proporción del vidrio para el comercio en general que se utiliza para cada aplicación. La situación general podría ser más o menos la siguiente: unidades selladas, 50 %; vidrio sin procesar, 25 % y vidrio estratificado, templado y plateado, por debajo o en torno al 10 %.

- (22) Las partes no realizan sólo actividades en los cuatro sectores mencionados del procesamiento, sino también en la distribución y comercialización del vidrio, que constituye el último eslabón de la cadena que une al fabricante de vidrio flotado con el usuario final. De acuerdo con la información de que dispone la Comisión, Saint-Gobain, en particular, seguida por Pilkington y, en menor medida, Glaverbel, cuentan con las mayores redes propias de distribución. Sin embargo, la situación varía de un Estado miembro a otro, ya que los productores suelen tener posiciones relativamente mejores en los Estados miembros en que concentran su producción de vidrio flotado.

- (23) El comercio en general puede dividirse en dos grandes grupos en lo que respecta a la dimensión geográfica.

El vidrio plateado y el estratificado son productos con escaso valor añadido. Los suministran un número reducido de fábricas de grandes dimensiones que abastecen a más de un país, mientras que al mismo tiempo realizan muchas más operaciones de menor importancia. El vidrio producido por fábricas grandes suele viajar mucho más y se vende a través de una segunda cadena de distribución.

El vidrio templado, las unidades selladas y su comercialización y distribución se ciñen a mercados nacionales o incluso regionales. El vidrio templado y las unidades selladas son productos que no pueden ser nuevamente procesados, y por ello no se suelen procesar antes de su almacenamiento. Las economías de escala en la producción son menos importantes que en el caso del vidrio plateado y estratificado. Unos plazos de entrega cortos y la calidad del servicio local se consideran esenciales a la hora de determinar la renovación de los pedidos.

La Comisión ha realizado una encuesta entre los productores de vidrio flotado para determinar los costes de transporte en relación con el precio de venta de los cuatro sectores descritos del vidrio en el comercio en general. Los costes varían en función del sector y hay diferencias de un productor a otro. Debido al valor añadido del procesamiento, los costes de transporte son inferiores a los del vidrio flotado en bruto. Ascenden aproximadamente a entre el 3 y el 6 % del precio de venta a una distancia de 500 km y a entre el 7 y el 10 % a una distancia de 1 000 km. Es obvio que los productores de vidrio flotado transportan una importante cantidad de vidrio para el comercio en general de un país a otro. No obstante, a efectos de

la presente Decisión, puede dejarse sin determinar con precisión el mercado geográfico de referencia, ya que aunque se hiciera con la mayor precisión posible ello no alteraría la apreciación de la situación competitiva.

Evaluación de la competencia

- (24) Es obvio que la concentración propuesta no propicia la creación de una posición dominante de Pilkington/SIV, ni en el nivel 1 ni en ninguno de los mercados de referencia del nivel 2. No obstante, es conveniente estudiar si la concentración provocará la creación de una posición dominante colectiva entre los cinco principales productores de vidrio flotado de la Comunidad. Aunque en esta evaluación hay que tener en cuenta los dos niveles del mercado, debe hacerse sobre todo con relación al nivel 1, y ello debido a las características de la industria del vidrio flotado, al hecho de que el vidrio flotado en bruto para la industria del automóvil y el comercio en general se produzca en las mismas cadenas de producción y a que, en dicho nivel, los cinco productores comunitarios ostenten una posición particularmente fuerte.

Evaluación en el nivel 1

i) Cuotas de mercado

Reducido número de competidores con un elevado grado de concentración

- (25) De acuerdo con la información comunicada por las partes en su notificación, las cuotas de mercado⁽¹⁾ en la Comunidad en 1992 y en los cinco Estados miembros más grandes, más Bélgica y Luxemburgo, que en total reúnen más del 90 % del volumen comunitario, son las siguientes:

Producción de vidrio flotado en el nivel⁽¹⁾

	Alemania %	Francia %	Italia %	Reino Unido %	España %	Bélgica/ Luxemburgo %	CE %
Pilkington	25 - 50	< 5	5 - 15	25 - 50	< 5	< 5	15 - 25
SIV	< 5	< 5	25 - 50	< 5	5 - 15	< 5	5 - 15
Total	25 - 50	5 - 15	25 - 50	25 - 50	5 - 15	< 5	25 - 50
Saint-Gobain	25 - 50	> 50	15 - 25	15 - 25	> 50	15 - 25	25 - 50
PPG	5 - 15	25 - 50	15 - 25	5 - 15	< 5	5 - 15	5 - 15
Glaverbel	5 - 15	< 5	< 5	< 5	< 5	25 - 50	5 - 15
Guardian	5 - 15	< 5	< 5	5 - 15	15 - 25	5 - 15	5 - 15
Total	90	95	94	89	93	82	92

(1) Por motivos de confidencialidad, las cuotas de mercado se indican en conjunto.

(1) Las cuotas de mercado presentadas por las partes se basan en la producción de vidrio flotado en bruto (que en gran medida es procesado internamente por los propios productores) y por lo tanto incluyen la producción cautiva.

Estas cifras reflejan con claridad que, tras la adquisición de SIV, el sexto productor de vidrio flotado de la Comunidad y el menor, Pilkington no dejará de ser el número 2, por detrás de Saint-Gobain, el líder.

Aunque Pilkington/SIV y Saint-Gobain tendrán, de acuerdo con estas cifras, una cuota de mercado combinada del [...] % ⁽¹⁾ en la Comunidad, la Comisión no considera que ambas empresas estén en condiciones de ejercer un dominio conjunto. Como confirmará un análisis posterior sobre la posible creación de una posición dominante colectiva por un grupo mayor, compuesto por los cinco productores restantes, Saint-Gobain y Pilkington se enfrentarán a una competencia efectiva por parte de Glaverbel, PPG y Guardian, que disponen de una gama de productos similar, están en una sólida situación financiera y disponen de un considerable exceso de capacidad de producción de vidrio bruto flotado, que pueden procesar el considerable número de productores independientes del nivel 2.

Estas cifras muestran asimismo que, en los cinco mayores Estados miembros, los cinco productores de vidrio flotado restantes tendrán, tras la operación, una cuota de mercado combinada del 89 % o más y, a escala comunitaria, será del 92 %, lo que supone que el 8 % de las importaciones comunitarias corresponderá a competidores independientes.

- (26) Aunque esta cuota de mercado es muy elevada, la Comisión considera que se subestima la cuota de mercado combinada de los productores de vidrio flotado, ya que estas cifras no recogen las importaciones en la Comunidad de vidrio flotado de fábricas que estos productores poseen o controlan fuera de la Comunidad. Dichas fábricas se encuentran sobre todo en Europa oriental y los países escandinavos y su capacidad de producción de vidrio flotado gira en torno al 10 % de la capacidad de producción de vidrio flotado en la Comunidad. El volumen de importaciones a la Comunidad de vidrio flotado procedente de estas fábricas es considerable. Con la excepción de dos instalaciones de producción, propiedad de la empresa turca Türkiye Sise Ve Cam Fabrikalari AS (TSCF), no hay más fábricas de vidrio flotado en Europa.
- (27) La Comisión ha estudiado las nuevas cuotas de mercado, en el nivel 1, teniendo en cuenta la producción real de vidrio flotado de las fábricas radicadas en la Comunidad y las importaciones de fábricas propiedad de los productores comunitarios en Europa oriental y los países escandinavos, así como otras importaciones ⁽²⁾. La Comisión consi-

dera que el nuevo punto de partida para el cálculo refleja con mayor precisión la situación del mercado ⁽³⁾.

Cada cuota de mercado obtenida coincide a grandes rasgos con la cuota de mercado comunitaria de cada parte, aunque los productores que importan de fábricas que poseen fuera de la Comunidad (es decir, Pilkington, Glaverbel y Guardian) tienen una cuota de mercado ligeramente superior.

Por consiguiente, las cuotas de mercado ⁽⁴⁾ son las siguientes :

	1990 %	1991 %	1992 %
Pilkington ⁽¹⁾	20 - 30	20 - 30	20 - 30
SIV ⁽¹⁾	5 - 10	5 - 10	5 - 10
Total ⁽¹⁾	20 - 30	20 - 30	20 - 30
Saint-Gobain	30 - 40	30 - 40	30 - 40
Glaverbel	10 - 15	10 - 15	10 - 15
PPG	10 - 15	10 - 15	10 - 15
Guardian	5 - 10	5 - 10	5 - 10
Total	> 96	> 96	> 96
Otros (incluido TSCF)	< 4	< 4	< 4

⁽¹⁾ Por motivos de confidencialidad, las cuotas de mercado se indican en conjunto.

A los cinco productores restantes corresponde más del 96 % de la producción comunitaria de vidrio flotado.

Cuotas de mercado asimétricas

- (28) En el nivel 1, las cuotas de mercado de Saint-Gobain y Pilkington están por encima y por debajo del 30 %, respectivamente. Con todo, Saint-Gobain sigue ocupando el primer lugar en el mercado, tanto en el comercio en general como en la industria del automóvil. Las cuotas de mercado de Glaverbel, PPG y Guardian son mucho menores. En este nivel, oscilan entre el 15 y el 25 % por debajo de las de Saint-Gobain y Pilkington, aunque se han producido algunos cambios en sus cuotas de mercado respectivas.

⁽²⁾ Por una parte, la base del cálculo subestima la cuota de mercado de estas empresas, en la medida en que no se han podido determinar todas las importaciones pertinentes, como pueden ser las de PPG y ASF (Asahi/Glaverbel) de EE UU. Por otra parte, en sentido estricto, las exportaciones de la Comunidad deberían excluirse. Sin embargo, la diferencia no se considera esencial para la evaluación.

⁽⁴⁾ Por motivos de confidencialidad, las cuotas de mercado de las otras partes se indican en conjunto.

⁽¹⁾ Superior al 50 %.

⁽²⁾ Las importaciones se han obtenido de la base de datos COMEXT.

A escala comunitaria, el grado de interpenetración es tan elevado que amortigua o enmascara los cambios en la distribución de las cuotas de mercado nacionales, que reflejan la antigua situación competitiva.

Por ejemplo, en el Reino Unido y durante el período 1990-1992, la cuota de mercado de vidrio flotado en bruto de Pilkington utilizado en el comercio en general bajó aproximadamente del 55 al 43 %, mientras que la de Saint-Gobain subía del 13 al 18 %. Las principales causas de esta fluctuación en las cuotas fueron:

- Por una parte, el tipo relativamente elevado de cambio de la libra esterlina frente a otras divisas de la Comunidad propició un aumento de las importaciones (Pilkington es el único productor que posee fábricas en dicho país).
- Por otra parte, la adquisición de uno de los principales distribuidores británicos, Solaglas, por Saint-Gobain, motivó la sustitución gradual del proveedor de Solaglas, que pasó de ser Pilkington a Saint-Gobain.

Asimismo, durante el mismo período Pilkington reforzó su presencia en el mercado francés, donde su cuota pasó del 3 al 6 %.

Guardian había practicado una competencia agresiva anteriormente, de suerte que es el único de los seis productores de vidrio flotado cuya cuota de mercado comunitaria creció ininterrumpidamente durante esos tres años. Guardian no entró en este mercado hasta 1981, fecha en que instaló su primer tanque de flotación en Europa (Luxemburgo), en el campo. Su segundo tanque de flotación, en España, debería empezar a producir en noviembre de 1993.

ii) Características del mercado y de la producción

Interdependencia estructural

- (29) Por las características estructurales de la producción de vidrio flotado, los principales competidores del mercado son estrechamente interdependientes a la hora de actuar. La producción de vidrio flotado requiere mucho capital. El volumen mínimo rentable de producción de una nueva instalación gira en torno a las 150 000 toneladas anuales, con un coste en capital de unos 100 millones de ecus. Cuando se enciende el horno de una cadena y comienza la producción, ésta debe funcionar sin interrupción durante unos diez años. Por razones técnicas, la fábrica debe funcionar prácticamente a pleno rendimiento: cuando disminuye la producción, ello afecta a la calidad y, dado que el punto de equilibrio en la explotación de la capacidad es rela-

tivamente elevado, el funcionamiento de la instalación no resultaría rentable. Por consiguiente, la repercusión de toda nueva producción será necesariamente advertida por los demás productores, ya que la explotación no es viable en bajos niveles de producción. De ahí que los competidores estén estrechamente relacionados a la hora de actuar.

Mercado en la fase de madurez con un creciente exceso de producción

- (30) El mercado del vidrio flotado es un mercado que ha llegado a su madurez y es relativamente estable y se caracteriza por un crecimiento lento pero ininterrumpido a largo plazo. Por consiguiente, el fuerte incremento de la cuota de mercado no constituye un acicate para emprender una competencia agresiva. Todos los productores de vidrio flotado tienen un exceso de capacidad de producción. La actual capacidad teórica de utilización⁽¹⁾ oscila entre el 78 y el 93 %, lo que corresponde a un exceso de capacidad de entre el 7 y el 22 % en el nivel 1. Aunque se trate de cifras relativamente bajas en comparación con otros sectores, en relación con la situación habitual de la industria del vidrio flotado son bastante significativas, sobre todo si se tienen en cuenta las características de la demanda de estos productos.

Escasa elasticidad de la demanda

- (31) Los asesores económicos de las partes han afirmado lo siguiente:

«A corto y medio plazo, la demanda de vidrio flotado es muy poco flexible en relación con el precio, y ello en una amplia gama de precios. Esta demanda procede casi exclusivamente de la industria del automóvil y de la construcción, sectores en los que el coste del vidrio constituye una pequeña parte del coste de los insumos y donde no hay buenos productos sustitutivos. Por ello, un aumento del precio del vidrio no debería en principio causar una disminución de la demanda. De las discusiones mantenidas con ejecutivos con experiencia en el sector inferimos que la elasticidad de la demanda es muy reducida y se sitúa en torno al 0,1 o 0,3 por encima de la banda de fluctuación en el precio ya conocida.

(1) Por razones técnicas, hay diferentes formas de calcular la utilización teórica de la capacidad. Por regla general, hay que aplicar a la capacidad teórica de fundición un factor de ponderación que permita reflejar las pérdidas productivas debidas a las reparaciones en frío y en caliente, a los cambios en las combinaciones de producción (tintado y espesor), a las pérdidas en calidad y por ruptura de la cadena de montaje, (incluidas las pérdidas por corte y perfilado), así como a las pérdidas por almacenamiento.

Las empresas que comercializan un producto con escasa elasticidad de la demanda en lo referente al precio (suponiendo que el precio sea competitivo) suelen tener gran interés en crear un cartel o adoptar un comportamiento similar siempre que es posible. ».

Sin respaldar la cuantificación citada para ejemplificar la baja elasticidad de la demanda en cuanto a los precios, la Comisión comparte plenamente la opinión expresada y, en particular, la idea de que dicha elasticidad es muy reducida y de que resulta muy atractivo crear un cartel o mantener actuaciones paralelas.

Anterior comportamiento como cartel

- (32) La Comisión está al corriente de dos ejemplos de comportamiento monopolístico que se dieron en el sector.

— En primer lugar, la Decisión 89/93/CEE de la Comisión⁽¹⁾, multaba a tres productores italianos por infringir el apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Se trataba de SIV. Fabbrica Pisani SpA (FP), una filial del grupo Saint-Gobain, y Varnante Pennitalia (VP), una filial de PPG. Las tres empresas recurrieron por separado la Decisión y el asunto se elevó al Tribunal de Primera Instancia. En su sentencia de 10 de marzo de 1992⁽²⁾, el Tribunal respaldaba a la Comisión en varios aspectos acerca de la infracción al apartado 1 del artículo 85 del Tratado por parte de SIV y FP. En cuanto a VP, el Tribunal anuló la Decisión de la Comisión, con el argumento de que la Comisión no había aducido suficientes pruebas acerca de que VP hubiera realizado prácticas concertadas.

— En segundo lugar, el Bundeskartellamt, en una decisión reciente⁽³⁾, condenó un cartel para la fijación de precios y descuentos que se creó para la distribución de vidrio plano y sellado en el norte de Alemania. Se impusieron multas a 16 empresas, entre las que figuraban varias pertenecientes a los grupos Saint-Gobain y Pilkington. La decisión se ha vuelto definitiva, al no haber sido recurrida ante los tribunales alemanes.

Precios y rentabilidad

Precios nominales

- (33) En sus comunicaciones, las partes han señalado importantes reducciones en los precios del vidrio flotado. El precio del vidrio flotado claro de 4 mm de espesor, tomado como punto de referencia, ha caído en un 30 % en los tres últimos años, y más aún si se compara con los precios récord alcanzados en 1989. Esta reducción queda corroborada por los otros datos sobre precios recogidos por la Comisión. Aunque esta caída puede explicarse en parte por una mejora en la eficacia del proceso de producción, la Comisión considera que se debe básicamente al efecto combinado de una reducción de la demanda con respecto a la oferta y de la poca flexibilidad en los precios de la demanda de vidrio flotado.

El final de la década anterior se caracterizó por un crecimiento relativamente elevado en la Comunidad, debido a varios motivos. El examen de los datos del GEPVP⁽⁴⁾ comunicados por las partes muestra que la explotación de la capacidad era muy elevada en esa época, hasta el punto de que, en 1987 y 1988, la explotación de la capacidad superaba el 100 % de la capacidad teórica⁽⁵⁾. Por consiguiente, el gran incremento en los precios que se produjo a finales de los años ochenta era previsible, ya que la producción estaba en alza.

Por otra parte, a principios de la presente década, la economía comunitaria se estancó y poco a poco entró en una época de recesión. El ambiente negativo para la economía y los altos tipos reales de interés tuvieron una repercusión especialmente nociva en la demanda de bienes de equipo, especialmente en la construcción y en los vehículos motorizados, donde se utiliza la mayor parte del vidrio flotado. Por consiguiente, al caer la demanda no resulta sorprendente que se produjera una importante caída de los precios. El precio de referencia (del vidrio flotado claro de 4 mm de espesor) en los principales países productores de vidrio (Francia, Bélgica, Alemania, Italia y Reino Unido) a mediados de 1993 era inferior al que tuvo en 1986, incluso en términos nominales. Al propio tiempo, la gran concentración de capital que exige la producción del vidrio flotado exacerba la caída de los precios. Incluso frente a precios muy reducidos, los productores cubren sus costes variables y pueden compensar parcialmente los costes fijos ya desembolsados. Por ello el nivel de precios del

⁽¹⁾ DO nº L 33 de 4. 2. 1989, p. 44.

⁽²⁾ Asuntos T68/89, T77/89 y T78/89, SIV y otros/Comisión, Rec. 1992, p. II-1403.

⁽³⁾ Decisión de 22 de febrero de 1993 de la Sala Primera de Decisiones del Bundeskartellamt.

⁽⁴⁾ GEPVP : Groupement européen des producteurs de verre plat (Agrupación europea de productores de vidrio plano).

⁽⁵⁾ De acuerdo con las cifras de la GEPVP, la utilización de la capacidad teórica de producción de vidrio flotado en la Comunidad fue del 100,5 y el 101,6 % en 1987 y 1988, respectivamente.

vidrio flotado está estrechamente relacionado con el grado general de actividad económica.

Precios reales

- (34) Las partes han facilitado una serie de datos elaborados por sus asesores económicos que indican que, en los últimos 20 años, los precios reales del vidrio flotado en Europa se han reducido aproximadamente a la mitad. Los precios reales registrados en Francia, Alemania y el Reino Unido se han calculado utilizando como índice de deflación del precio nominal el índice de precios al consumo. En opinión de los asesores, estos resultados demuestran que los productores de vidrio flotado no han disfrutado en el pasado de una posición colectiva dominante. La Comisión considera que no se ha tenido en cuenta el elevado grado de productividad y de mejoras en la fabricación que los productores de vidrio flotado han alcanzado en el mismo período, a pesar de que, sin duda alguna, los consumidores se han beneficiado significativamente de estos logros.

Rentabilidad

- (35) En los años noventa, como consecuencia del importante descenso de los precios, se ha producido una drástica caída de la rentabilidad de la producción de vidrio flotado. Las cifras facilitadas por los asesores de las partes muestran que, en 1991, los beneficios de explotación de Saint-Gobain, Pilkington y Glaverbel cayeron entre un 27 % y un 36 % con respecto al año anterior. La reducción de su margen de explotación fue aún mayor. Los beneficios globales de Pilkington en el ejercicio financiero que se cerró el 31 de marzo de 1993 fueron inferiores en un 75 % a los de 1991. Recientemente, Glaverbel reveló que había registrado grandes pérdidas durante los seis primeros meses de 1993; es la primera vez que la empresa ha obtenido resultados negativos desde 1980. También SIV está registrando pérdidas en la actualidad. No obstante, la pertinencia del criterio de los beneficios se ve afectada por otros factores, por lo que no puede considerarse una prueba concluyente de la pérdida de una hegemonía económica anterior. Por las razones citadas, la rentabilidad acostumbra a seguir ciclos muy marcados.

iii) *Transparencia del mercado*

Transparencia de los precios

- (36) Los resultados de las investigaciones de la Comisión revelan que del examen de las listas de precios de los productores no puede concluirse gran cosa acerca de la transparencia del mercado. Ello se

debe, bien a que no existen listas de precios (caso de Guardian), bien a que, cuando las hay (caso de Pilkington), son poco o nada indicativas, ya que deben tenerse en cuenta los importantes y variables descuentos que se negocian aisladamente con cada cliente.

Vínculos entre productores

- (37) Existen varios vínculos entre productores que, aunque podrían reforzar la transparencia del mercado, no bastan para crear un dominio colectivo.

Vínculos tecnológicos

- (38) Desde un punto de vista tecnológico, el método básico de producción fue ideado por Pilkington, lo que le obligó a ceder la licencia del proceso de producción a los demás productores. También existen varios contratos de licencia entre Saint-Gobain, Pilkington, SIV y Glaverbel.

Vínculos de suministro cruzado

- (39) Existen antecedentes de suministros cruzados entre los productores. La Comisión realizó investigaciones al respecto en 1990, 1991 y 1992. De los seis productores⁽¹⁾, la participación de Guardian en el suministro cruzado es muy limitada. En cuanto a los demás, esta práctica representa normalmente entre el 3 y el 7 % del volumen de producción (tanto en lo referente a las ventas como a las compras), salvo en el caso de Saint-Gobain, cuyas compras son mucho menores. En el caso de SIV, el suministro cruzado alcanza porcentajes relativamente elevados, especialmente en 1992, año en el que compró más del 60 % de su vidrio para automóviles a Pilkington y Saint-Gobain.

Hay razones puramente técnicas para alcanzar un mayor rendimiento que justifican los pedidos de pequeño volumen. El rendimiento de una cadena de producción de vidrio flotado se debilita cuando se introducen cambios en la producción. Las frecuentes modificaciones del espesor del vidrio flotado también influyen negativamente en el rendimiento y, al mismo tiempo, el paso del vidrio incoloro al vidrio tintado, o viceversa, puede conducir a que se pierdan entre 5 y 7 días de producción. Por consiguiente, cuando se necesita urgentemente un pequeño suministro de vidrio tintado, puede resultar más rentable adquirirlo a otro productor que alterar el ritmo de producción previsto.

(1) En este contexto, SIV se considera un productor independiente.

Los pedidos también revisten una importancia primordial cuando una cadena de producción está en proceso de reparación en frío, durante el cual la instalación deja de producir. La reparación en frío de un horno requiere aproximadamente seis meses y se lleva a cabo, como media, cada diez años. Con objeto de mantener las fases posteriores de producción, puede resultar necesario buscar fuentes alternativas de suministro, sobre todo si el productor original tiene un número reducido de unidades de producción. De todos los productores, SIV tiene el menor número de unidades de producción. En 1992 se llevó a cabo una importante reparación en frío en la instalación de SIV de Flovetto. Para mantener su producción de vidrio para automóviles, SIV tuvo que recurrir a fuentes alternativas de suministro, ya que las unidades de la empresa situadas en San Salvo y Porto Marghera no podían suministrarle. Ahora, finalizada la reparación, estos suministros han cesado.

La Comisión también ha observado que, en consonancia con la caída que ha sufrido la demanda en los últimos años, se ha producido una reducción sustancial del volumen global de ventas con arreglo al sistema de suministro cruzado.

Vínculos entre empresas comunes

- (40) Una de las tres unidades de SIV lo explotan, como una empresa común al 50 %, SIV y Fabbrica Pisana SpA, bajo el nombre de Flovetto. Fabbrica Pisana SpA es una filial propiedad exclusiva de Saint-Gobain. Mediante la adquisición conjunta de SIV por parte de Pilkington y Techint, se establecerán vínculos de producción entre Saint-Gobain y Pilkington. No obstante, en Flovetto no participan los tres restantes productores y, aparentemente, no hay más vínculos de producción en el sector.

En el pasado, SIV también creó dos empresas comunes con Glaverbel: Splintex, para la producción de vidrio para automóviles, e Ilved, para la producción de vidrio para espejos. Como consecuencia de un desacuerdo entre las empresas matrices en torno al precio de los suministros de vidrio flotado, la actividad de las dos empresas comunes fue abandonada definitivamente. La Comisión entiende que Splintex se encuentra de nuevo bajo el control exclusivo de Glaverbel. En cuanto a Ilved, SIV y Glaverbel están siendo objeto de un proceso de arbitraje en Ginebra y de un procedimiento judicial en Bruselas y Vasto (Italia).

Saint-Gobain y Asahi (la empresa matriz de Glaverbel) han establecido recientemente una empresa común⁽¹⁾ para coordinar las actividades de investigación y desarrollo de las matrices sobre un vidrio de seguridad revestido de plástico, que las partes fabricarán, comercializarán y venderán por separado

el producto final, un vidrio de seguridad estratificado. La Comisión está examinando en la actualidad este asunto.

iv) Costes de producción y heterogeneidad del producto

Costes

- (41) La producción de vidrio flotado exige un uso intensivo de capital. Según las cifras facilitadas por las partes, los costes fijos son muy elevados (representan aproximadamente el 65 % del total). En la medida en que los costes de capital son equivalentes, y teniendo en cuenta que el método básico de producción es idéntico, los costes de producción de vidrio flotado deberían ser comparables. Además, cabe señalar que es unánime la opinión de que los requisitos mínimos de una instalación rentable son una capacidad de cerca de 150 000 toneladas y un coste de capital de cerca de 100 millones de ecus.

En lo que respecta a los costes variables, la Comisión reconoce que factores como la mano de obra, la energía, las materias primas (coste y transporte a la fábrica) varían. No obstante, las repercusiones sobre el precio global quedan mitigadas por la reducida proporción de los costes variables con respecto a los costes totales. Como resultado de ello, no parece que ningún productor pueda disfrutar de ventajas significativas frente a los demás en lo que respecta a los precios.

Heterogeneidad del producto

- (42) Aunque el vidrio flotado es un producto homogéneo y reúne las características de un producto básico, cerca del 70 % del vidrio flotado bruto se somete a tratamientos posteriores para sus aplicaciones en el comercio en general. Las actividades de investigación y desarrollo han ido adquiriendo progresivamente más importancia, en la medida en que los fabricantes han tratado de ampliar la gama de productos con valor añadido. Esta evolución ha favorecido la innovación en el revestimiento en línea y el desarrollo de nuevos vidrios que presentan grandes ventajas desde el punto de vista del ahorro energético y del control de la luz. La innovación del producto, a su vez, favorece su diferenciación, lo que hace más difícil que se den comportamientos paralelos contrarios a la competencia.

A pesar de que todos los productores de vidrio flotado poseen la capacidad básica para la fabricación de vidrio de seguridad tanto estratificado como templado, el vidrio que requiere la industria moderna del automóvil es cada vez más sofisticado. De este modo, se ha impulsado la demanda de vidrio de seguridad de formas y curvaturas complejas con propiedades térmicas de gran importancia.

(1) DO nº C 111 de 21. 4. 1993, p. 6.

v) *Competencia real y potencial — Barreras de acceso al mercado*

Competencia real

- (43) El único productor que exporta importantes cantidades de vidrio flotado a la Comunidad y del que la Comisión tiene conocimiento es la empresa turca TSCF. Su cuota de mercado es insignificante; se sitúa en torno al 1%. Está funcionando prácticamente a pleno rendimiento.

Competencia potencial

- (44) No parecen existir nuevas posibilidades de acceso al mercado comunitario del vidrio flotado.

— La producción de vidrio flotado requiere un uso intensivo de capital, y el coste de una unidad rentable se ha estimado en un mínimo de 100 millones de ecus. Además, la instalación de una fábrica supone una gran inversión en capital inmovilizado que no puede ser recuperado si fracasa la operación de acceso al mercado.

— La situación general del mercado, caracterizada por un exceso de capacidad, y el previsto aumento de la capacidad inutilizada constituyen por sí mismos un poderoso factor de disuasión a la hora de intentar acceder al mercado.

— Las competencias y los conocimientos tecnológicos son necesarios para garantizar el rendimiento de una unidad de producción y es posible que los competidores que no pertenecen al grupo de productores actuales no posean estos conocimientos.

— Incluso en el caso de que un inversor tenga el capital, los conocimientos tecnológicos y la voluntad necesarios para penetrar en el mercado, ésta no puede considerarse una operación a corto plazo: el tiempo necesario para construir una instalación es de unos dos años pero, sobre todo, el permiso para llevar a cabo el proyecto puede retrasarse o incluso rechazarse por motivos ecológicos.

En las condiciones actuales, no es probable que a medio plazo accedan nuevas empresas al mercado. De hecho, las propias partes han declarado en su notificación que no lo creen probable al menos durante los tres próximos años y que, en lo que concierne a otros importantes productores de vidrio flotado de Asia, Pilkington no cree que traten de penetrar en el mercado comunitario por sus propios medios.

Efectos de los derechos de importación

- (45) Las importaciones de vidrio flotado, así como de vidrio estratificado y templado, de unidades selladas y de vidrio para espejos, están por lo general sujetas al pago de derechos de importación (entre el 3,8 y el 6,5%). A los países miembros de la AELC, a

Turquía, Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaquia se les aplica el tipo cero. Por lo tanto, las importaciones en la Comunidad procedentes de países distintos de los mencionados (que ya han sido tomados en consideración en los cálculos de la Comisión sobre las cuotas de mercado) estarían sujetas al pago de derechos de aduana.

vi) *Mantenimiento de los posibles comportamientos paralelos contrarios a la competencia*

Estímulo para renunciar a los comportamientos paralelos tácitos

- (46) En consideración a las características económicas de la producción de vidrio flotado -costes variables relativamente bajos y, como consecuencia de ello, altos márgenes de beneficio por ventas adicionales- al productor individual le interesa mucho rebajar los precios por debajo de los de sus competidores con el fin de aumentar su cuota de mercado. Como resulta difícil detectar este comportamiento con rapidez, los comportamientos paralelos no surtirán los efectos deseados, ya que todos los productores saben que a los demás no les interesa un acuerdo tácito sobre los precios. Aunque la elasticidad de la demanda en materia de precios sea reducida, la de cada empresa para con su proveedor resulta mucho más elevada.

Integración vertical asimétrica

- (47) El alcance de la integración vertical de los distintos productores presenta diferencias considerables. De los cinco productores restantes, Saint-Gobain presenta el mayor grado de integración vertical, seguido por Pilkington y Glaverbel. PPG y Guardian lo están en mucha menor medida. Teniendo en cuenta la importancia de los procesadores y la fragmentación de la cadena de distribución, los comportamientos paralelos tendrán más éxito en el nivel 1. Pero, en el caso que nos ocupa, su viabilidad queda mermada por los diferentes grados de integración vertical. Es más probable que los procesadores independientes adquieran sus productos a PPG y Guardian, al no competir con ellos a través de filiales que se ocupen de las fases posteriores de producción, como ocurre con Saint-Gobain y Pilkington.

Efectos de las nuevas capacidades productivas

- (48) Guardian ha instalado una nueva unidad en Tudela (Navarra, España). Se trata de una unidad relativamente grande que se pondrá en funcionamiento en noviembre de 1993. De este modo, el exceso de capacidad de producción de vidrio flotado en la Comunidad va a aumentar aún más. La necesidad de Guardian de vender esta nueva producción frustrará de manera significativa cualquier intento de crear una situación de comportamientos paralelos contrarios a la competencia.

vii) *La empresa en participación Flovetro*

- (49) La fábrica de Flovetro es la más pequeña de las tres fábricas de SIV, y su producción representa el 2 % de las ventas comunitarias de vidrio flotado. La fábrica utiliza tecnología de Saint-Gobain. Los dos representantes de SIV en el consejo de administración de Flovetro, compuesto por cuatro personas, están obligados por una declaración de confidencialidad a no divulgar información sobre dicha tecnología. Dada la relativa rigidez de la producción de vidrio flotado, es poco probable que se tengan en cuenta, en el proceso de producción, consideraciones de orden comercial. En principio, el funcionamiento de la empresa común se ajusta al régimen de propiedad (50 %/50 %): las dos empresas matrices adquieren la misma proporción de la producción. Flovetro se autofinancia con los beneficios derivados de sus ventas a ambas empresas matrices. Ha limitado sus instalaciones de almacenamiento de existencias, y la producción se organiza y se distribuye separadamente a ambas empresas.

El acuerdo de creación de esta empresa común entre SIV y Saint-Gobain se notificó a la Comisión el 31 de enero de 1978, que replicó mediante una carta administrativa de aprobación de fecha 9 de agosto de 1979. La aprobación que en ella se incluía no es de duración ilimitada. La Comisión puede revisar su contenido en caso de que varíen las circunstancias que la motivaron.

Evaluación en el nivel 2 — Comercio en general*Características del mercado*

- (50) La cadena de suministro hasta el usuario final es en extremo compleja. Ello se debe en particular a que, a medida que el vidrio va recorriendo dicha cadena, puede procesarse en diferentes momentos. El mejor

ejemplo al respecto es el vidrio sin procesar, que puede reforzarse o laminarse, pudiéndose utilizar más adelante estos tres tipos de vidrio en la fabricación de unidades selladas.

La complejidad del análisis se ve reforzada por el gran número de participantes presentes en la cadena de suministro. De acuerdo con los datos obtenidos por la Comisión, hay como mínimo varios millares de productores independientes (esto es, no vinculados a un productor de vidrio flotado) de unidades selladas en la Comunidad, más de 100 de vidrio templado y 20 o más de vidrio laminado y plateado.

Resulta complejo evaluar con precisión las cuotas de mercado, pero sí puede afirmarse que, en el conjunto del mercado, la situación de los productores es mucho menos sólida que en el nivel 1, lo que queda confirmado por los datos recopilados por la Comisión, que indican que la cuota de mercado combinada de los seis principales productores gira en torno al 30 % en el caso de las unidades selladas, al 65 % del vidrio templado, del 60 % del vidrio laminado y del 80 % del vidrio plateado fabricado en la Comunidad.

Adición de cuotas de mercado

- (51) El solapamiento en las cuotas de mercado de Pilkington y SIV que se producirá tras la concentración es poco significativo o inexistente, con la excepción del vidrio laminado en Alemania. En primer lugar, SIV no produce vidrio plateado o templado para el comercio en general. En segundo lugar, SIV tiene una cuota del mercado de las unidades selladas en Italia inferior al 1 %, mientras que Pilkington no está presente en él. En tercer lugar y con respecto a la venta de vidrio laminado y sin procesar al usuario final, la suma de las cuotas de mercado estimadas se indica en el cuadro que figura a continuación.

Vidrio laminado (1)

País				Otros competidores		
	Pilkington %	SIV %	Total %	Saint-Gobain %	Glaverbel %	Independientes %
Francia	< 5	5 - 15	5 - 15	25 - 50	5 - 15	25 - 50
Alemania	25 - 50	5 - 15	25 - 50	25 - 50	5 - 15	5 - 15
Italia	< 5	15 - 25	15 - 25	25 - 35	25 - 50	15 - 25

(1) Por motivos de confidencialidad las cuotas de mercado se indican en conjunto.

Vidrio sin procesar vendido al usuario final (1)

País				Otros competidores	
	Pilkington %	SIV %	Total %	Saint-Gobain %	PPG %
Francia	< 5	< 5	5 - 15	25 - 50	25 - 50
Alemania	25 - 50	< 5	25 - 50	25 - 50	< 5
Italia	< 5	25 - 50	25 - 50	25 - 50	25 - 50

(1) Por motivos de confidencialidad las cuotas de mercado se indican en conjunto.

Con la excepción del vidrio laminado en Alemania, la suma de las cuotas de mercado es insignificante. Aunque se prevé que en lo sucesivo la cuota del mercado del vidrio laminado en Alemania de Pilkington sea del [...] % (1), deberá enfrentarse a la competencia de Saint-Gobain y Glaverbel, y sobre todo de los independientes.

Es obvio que Pilkington/SIV no ostentarán una posición de dominio único.

Posición dominante colectiva

- (52) En términos generales, la creación de una posición dominante colectiva en el nivel 2 es más difícil e improbable, dada la presencia suplementaria de los procesadores independientes, sus elevadas cuotas de mercado y su facilidad para penetrar en el mercado. Además, esta situación no variará mientras subsista la competencia en el suministro de vidrio flotado en bruto procedente del nivel 1. Por las razones avanzadas en la evaluación del nivel anterior, la competencia en dicho suministro no debería desaparecer en principio.

En cuanto a las ventas de vidrio sin procesar a los usuarios finales en Alemania, aunque Pilkington y Saint-Gobain tienen una cuota combinada que supera el [...] % (2), PPG, Glaverbel y Guardian (que dispone de una cuota de aproximadamente el [...] % (3)) están presentes en dicho mercado y limitarán la posibilidad de Saint-Gobain y Pilkington de imponer precios más elevados, como ya ha ocurrido con anterioridad. Cabe señalar además que la cuota de Pilkington en este mercado apenas crecerá con la adquisición de SIV.

Evaluación en el nivel 2 — Sector del automóvil

Características del mercado

- (53) El sector del automóvil difiere en buena medida del sector general, debido en particular a que el número de procesadores independientes es mucho menor en el nivel 2, especialmente en el sector EOF/EOS. Por una parte, esto significa que el volumen de las ventas para su procesado en el nivel 1 es reducido pero, por otra parte, la evaluación de la competencia en el nivel 1 no difiere en exceso de la correspondiente al nivel 2, especialmente en el sector EOF/EOS.

Aunque seis de los actuales productores de vidrio flotado estén presentes en la industria del automóvil, el grado relativo de concentración es mucho mayor, y además Guardian ha entrado recientemente en este mercado. Dados los requisitos específicos de los constructores de vehículos en términos de calidad y desarrollo del producto, del volumen y oportunidad de las entregas, el único proveedor importante al sector EOF/EOS, al margen de los productores de vidrio flotado, es la empresa familiar e independiente Soliver, de Bélgica.

En el sector ERI, hay más proveedores independientes, como Duglass y Rioglass (España), Heywood Williams Group (RU), Trösch (Suiza), Vetro-Sud (Italia), Irda Safety Glass (Grecia), W-Laminated AB (Suecia), Lamil AB (Noruega), Lipponen Tarnglass y Jaakko-Tuote (las dos de Finlandia).

Cuotas de mercado

- (54) De acuerdo con los datos facilitados por las partes, las cuotas de mercado en 1991 calculadas en función de las piezas de vidrio fueron las siguientes (4):

(4) Por motivos de confidencialidad, las cuotas de mercado se indican en conjunto.

(1) Se ha suprimido por motivos de confidencialidad. Entre un 25 y 50 %.

(2) Se ha suprimido por motivos de confidencialidad. Superior al 50 %.

(3) Se ha suprimido por motivos de confidencialidad. Inferior al 15 %.

	EOF/EOS		ERI	
	Laminados	Templados	Laminados	Templados
Pilkington	5 - 15	5 - 15	25 - 50	15 - 25
SIV	15 - 25	15 - 25	5 - 15	5 - 15
Total	25 - 50	25 - 50	25 - 50	25 - 50
Saint-Gobain	25 - 50	25 - 50	25 - 50	25 - 50
PPG	5 - 15	5 - 15	5 - 15	5 - 15
Guardian	< 5	< 5	< 5	< 5
Glaverbel	5 - 15	5 - 15	< 5	< 5
Otros	< 5	< 5	15 - 25	15 - 25
Total	100	100	100	100

A grandes rasgos, estas cuotas de mercado son equiparables con las calculadas por la Comisión en función del valor, con la salvedad de que la cuota de Pilkington se ha minusvalorado y la de SIV se ha exagerado en lo referente al sector ERI, así como que Guardian ya ha entrado en ambos sectores, siendo sus ventas en el sector ERI bastante importantes.

Tras la concentración, Pilkington aumentará su cuota, especialmente en el sector EOF/EOS, tanto en el vidrio laminado como en el templado, pero seguirá claramente en segunda posición, por detrás del líder, Saint-Gobain.

Posición dominante colectiva

Sector EOF/EOS

- (55) Tras la concentración, la cuota de mercado combinada de Saint-Gobain y Pilkington/SIV en el sector EOF/EOS rondará [...] %⁽¹⁾. La Comisión considera que esta situación no propiciará un duopolio por las razones que se indican a continuación.

Poder adquisitivo de la demanda

- (56) Los fabricantes de automóviles disponen de un considerable poder adquisitivo, que está consolidando cierta tendencia a recurrir a una única fuente por producto. En lugar de recibir un volumen variable de pedidos de los fabricantes de vehículos, el recurso a una fuente única en lugar de una fuente múltiple supone que los proveedores reciben un pedido correspondiente a todas las necesidades del productor o no reciben ningún pedido, de modo que se encuentran sometidos a una presión competitiva mucho mayor para obtener el pedido

completo, presión que se intensifica por la facilidad con que los fabricantes pueden cambiar de proveedor. Incluso cuando el productor posee los derechos de propiedad industrial, la solidez de la situación, en calidad de compradores, de los fabricantes de vehículos en relación con los nuevos pedidos es tal que pueden obligar a los productores a que otorguen licencias sobre dichos derechos a los nuevos proveedores. Al propio tiempo, el grado de desarrollo de los departamentos de compras de los fabricantes es tan elevado que pueden controlar de cerca los costes de producción y los precios que practican los productores de vidrio flotado.

Ninguno de los fabricantes de vehículos con los que la Comisión ha establecido contacto se ha mostrado inquieto por la operación de concentración propuesta. Ante la seriedad de la crisis de las ventas de automóviles en la Comunidad (cerca del 20 % en 1993), los fabricantes han podido volver a negociar los contratos vigentes y firmar nuevos contratos a largo plazo presionando a la baja. Esto ilustra las nuevas técnicas de compra, caracterizadas por su agresividad, que se están imponiendo en el sector, donde los precios de suministro descienden incluso en su valor nominal dentro del período de vigencia de los contratos. Este tipo de contratos se está generalizando.

Exceso de capacidad

- (57) En el sector EOF/EOS, el exceso de capacidad es mucho mayor en el nivel 2 que el de la producción de vidrio flotado en bruto en el nivel 1. De acuerdo con los datos recogidos por la Comisión, el exceso de capacidad de los seis productores de vidrio flotado y de Soliver se sitúa a grandes rasgos entre el 20 y el 35 % en el caso del vidrio laminado y entre el 15 y el 40 % en el del vidrio templado. En concreto y en comparación con Saint-Gobain y Pilkington/SIV, Glaverbel y PPG adolecen de un exceso de capacidad relativamente elevado. Lo

⁽¹⁾ Se ha suprimido por motivos de confidencialidad. Superior al 50 %.

mismo puede decirse de Guardian, que ha entrado hace poco en los mercados EOF/EOS y ERI de la Comunidad, y cuya nueva fábrica, en Grevenmacher (Luxemburgo), empezó a funcionar en febrero de 1993.

Sector ERI

- (58) Aunque Pilkington/SIV y Saint-Gobain tienen una cuota de mercado combinada de más del [...] % (1) en este sector, tanto en lo que se refiere al vidrio laminado como al templado, la Comisión no considera que ello vaya a propiciar la aparición de un duopolio por las razones que se indican a continuación.

Número de proveedores independientes

- (59) Además de los proveedores EOF/EOS, el número de proveedores independientes es lo suficientemente grande como para garantizar una competencia real.

Necesidad de preservar el sector ERI

- (60) Aunque los clientes empiezan a reforzar su poder adquisitivo (debido a la ampliación de empresas como Auto-Windcreens (2) y Carglass, que se ocupan de la distribución de vidrios de recambio para cadenas nacionales e internacionales y para cadenas de centros de equipamiento), todavía no se ha llegado al poder adquisitivo que poseen los fabricantes de vehículos en el sector EOF/EOS. No obstante, a los productores no les interesa que se debilite la situación de los puntos de venta ERI. Para competir con los concesionarios EOS autorizados, estos puntos de venta ya se ven obligados a practicar precios más ventajosos para el usuario final. Por consiguiente, esta política sólo provocaría el desplazamiento de la demanda de vidrio de recambio del segmento ERI al segmento EOS, lo que sería perjudicial para los productores de vidrio flotado, ya que los precios de suministro en el segmento ERI ya son más elevados que los del segmento EOS, de modo que el proceso desembarcaría en un incremento del ya considerable poder adquisitivo de los fabricantes de vehículos.

VI. CONCLUSIONES

- (61) Considerando las cuotas de mercado y la posición de fuerza de otros productores, la adquisición de SIV por parte de Pilkington/Techint no conducirá a una posición dominante. No obstante, la opera-

ción de concentración propuesta va a estimular el proceso de concentración en un sector que ya reúne estas características y que, además, está sometido a importantes barreras de acceso. Las características económicas del sector representan un gran estímulo para adoptar comportamientos paralelos contrarios a la competencia, como demuestra el hecho de que en el pasado ya se ha dado este tipo de comportamientos.

- (62) El exceso de capacidad productiva de que adolece el mercado del vidrio flotado en la Comunidad se está acentuando como consecuencia de la relativa caída de la demanda del producto en sus dos principales aplicaciones: el vidrio destinado a la construcción y el vidrio de seguridad empleado en la fabricación de automóviles. Esto ha originado una caída de los precios superior al 30 % en los últimos tres años. Está previsto que el exceso de capacidad productiva aumente en los años venideros.

- (63) Según las investigaciones y los análisis efectuados por la Comisión, no existen pruebas suficientes que permitan concluir que si se consuma la operación de concentración propuesta, la estructura del mercado facilitará la adopción de comportamientos paralelos contrarios a la competencia.

Las asimetrías en la posición que ocupan los 5 restantes productores de vidrio flotado en el mercado, así como su insuficiente transparencia, dificultan este tipo de comportamiento. En el comercio en general hay gran número de procesadores independientes y de distribuidores en las últimas fases de la producción. En la industria del automóvil, los fabricantes disponen de un considerable poder adquisitivo: todo parece indicar que seguirá creciendo. Guardian se ha comportado como un competidor agresivo y sus nuevas capacidades de producción deben encontrar una salida en el mercado.

Al mismo tiempo, el exceso de capacidad productiva y los grandes márgenes de beneficio que producen las ventas adicionales, así como la insuficiente transparencia del mercado, son la causa de que existan fuertes incentivos para renunciar a los comportamientos paralelos contrarios a la competencia. Por consiguiente, la adopción y el mantenimiento de comportamientos paralelos contrarios a la competencia se ven constantemente amenazados.

VII. EVALUACIÓN GLOBAL

- (64) Por consiguiente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación de concentración propuesta no crea ni refuerza una posición dominante que podría obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo,

(1) Se ha suprimido por motivos de confidencialidad. Superior al 50 %.

(2) Una filial del grupo Heywood Williams.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN :

Techint Finanziaria Srl.
Corso Venezia 48
I-20121 MILANO.

Artículo 1

Se declara compatible con el mercado común el proyecto de adquisición conjunta de la Società Italiana Vetro SpA por parte de Pilkington plc y Techint Finanziaria Srl.

Hecho en Bruselas, el 21 de diciembre de 1993.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán :

Pilkington plc,
Prescot Road
Saint Helens
UK-MERSEYSIDE WA 10 3TT

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 20 de mayo de 1994

sobre la frecuencia reducida de los controles físicos de los envíos de determinados productos importados de terceros países, con arreglo a la Directiva 90/675/CEE

(94/360/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Vista la Directiva 90/675/CEE del Consejo, de 10 de diciembre de 1990, por la que se establecen los principios relativos a la organización de controles veterinarios de los productos que se introduzcan en la Comunidad procedentes de países terceros⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye la Directiva 92/118/CEE⁽²⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 8,

Considerando que una reducción de la frecuencia de los controles físicos de los envíos de productos importados de terceros países debe fijarse en función de los criterios establecidos en el apartado 3 del artículo 8 acerca de las experiencias obtenidas en los Estados miembros y del peligro que representen los productos para la salud pública y animal de la Comunidad;

Considerando que adicionalmente, tratándose de determinados terceros países con los que la Comunidad haya llegado a acuerdos de equivalencia, los controles físicos de determinados productos pueden reducirse, teniendo en cuenta, entre otros aspectos, la aplicación del principio de regionalización, en el caso de enfermedades animales, y de otros principios veterinarios comunitarios;

Considerando que cada Estado miembro organizará la aplicación de la reducción de la frecuencia de los controles físicos; que esta operación debe realizarse de modo que el importador no pueda saber de antemano si un envío determinado va a ser objeto de un control físico;

Considerando que es necesario revisar a intervalos regulares el grado de reducción basándose en los datos sobre la aplicación de los controles en los puestos de inspección fronterizos, que obren en poder de la Comisión o de los Estados miembros;

Considerando que es conveniente que los Estados miembros informen inmediatamente a la Comisión cuando los controles pongan de manifiesto que los productos no cumplen los requisitos necesarios o que se han producido otras irregularidades;

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

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

1. En aplicación de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 8 de la Directiva 90/675/CEE, los Estados miembros reducirán la frecuencia de los controles físicos de los productos procedentes de terceros países que figuran en el Anexo I de la presente Decisión en los casos en que se hayan adoptado decisiones comunitarias para establecer, sin perjuicio del acuerdo sobre el EEE:

- una lista de terceros países autorizados;
- una lista de establecimientos autorizados (sanidad pública y animal);
- un modelo de certificado (sanidad pública y animal).

2. En el caso de los terceros países incluidos en el Anexo II, la frecuencia de los controles físicos que deba realizar cada Estado miembro sobre los envíos de productos del mismo grupo se ajustará a lo que se establece en dicho Anexo.

3. Los apartados 1 y 2 se aplicarán sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 15 y 19 de la Directiva 90/675/CEE.

Cuando un Estado miembro aplique las medidas establecidas en el artículo 15 de la Directiva 90/675/CEE se revisará inmediatamente la situación con arreglo al procedimiento previsto en el artículo 23 de dicha Directiva; a tal fin el Estado miembro en cuestión informará inmediatamente de ello a la Comisión y a los demás Estados miembros con el fin de proceder a la aplicación del párrafo segundo del apartado 3 del artículo 3 de la presente Decisión.

Artículo 2

Los Estados miembros organizarán los controles físicos de tal modo que los importadores no puedan saber de antemano si un envío concreto va a ser objeto de un control de este tipo.

⁽¹⁾ DO nº L 373 de 31. 12. 1990, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 62 de 15. 3. 1993, p. 49.

Artículo 3

1. Los Estados miembros velarán por que cada uno de los puestos de inspección fronterizos incluidos en la Decisión 94/24/CE de la Comisión ⁽¹⁾ conserve un registro con los resultados de todos los controles de los envíos de productos importados que se ajuste al modelo del Anexo III de la presente Decisión, durante al menos 18 meses desde el momento en que se haya realizado la inspección. En dicho registro deberán constar los envíos a los que se haya denegado la posibilidad de circular libremente en la Comunidad. Las autoridades veterinarias centrales de cada Estado miembro se encargarán de enviar a la Comisión, antes del 1 de septiembre de 1994 y posteriormente cada seis meses, un resumen de los resultados con arreglo al modelo que figura en el Anexo III de la presente Decisión.

2. La Comisión presentará al Comité veterinario permanente un informe elaborado sobre la base de los resúmenes a que se refiere el apartado 1, para que aquel evalúe los resultados de los controles que se hayan llevado a cabo.

3. En función del informe mencionado en el apartado 2, la Comisión revisará dos veces al año las frecuencias establecidas en los Anexos I y II, y por primera vez antes del 1 de octubre de 1994.

La Comisión revisará asimismo, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 23 de la Directiva 90/675/CEE, las frecuencias indicadas en los Anexos I y II de la presente Decisión, si así lo solicitara un Estado miembro o por propia iniciativa, basándose en los criterios establecidos en el apartado 3 del artículo 8 de la Directiva 90/675/CEE, así como en la aplicación del principio de regionalización y en otros principios veterinarios comunitarios.

4. Cuando los controles veterinarios pongan de manifiesto la existencia de irregularidades que puedan repercutir gravemente en la salud pública o animal, los Estados miembros informarán inmediatamente de ello a la Comisión.

Artículo 4

La frecuencia de los controles físicos de envíos de productos que figuran en el Anexo I de la presente Decisión se entenderá sin perjuicio de las disposiciones sobre controles físicos establecidas en la Directiva 92/118/CEE, en cualquier decisión de la Comisión que se adopte en virtud de ella o en cualquier otra norma comunitaria.

Artículo 5

En caso de que el Consejo haya adoptado una decisión sobre acuerdos veterinarios de equivalencia en la que se determinen frecuencias específicas de controles físicos, la Comisión incluirá tales frecuencias en el Anexo II.

Artículo 6

La presente Decisión será modificada en cuanto el Consejo adopte las modificaciones correspondientes de la Directiva 90/675/CEE.

Artículo 7

La presente Decisión será aplicable a partir del 1 de octubre de 1994.

El artículo 3 será aplicable a partir del decimoquinto día siguiente a la fecha de notificación de la presente Decisión.

Artículo 8

Los destinatarios de la presente Decisión serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 20 de mayo de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

(1) DO nº L 18 de 21. 1. 1994, p. 16.

ANEXO I

GRUPOS DE PRODUCTOS Y FRECUENCIA DE LOS CONTROLES FÍSICOS QUE DEBERÁN REALIZAR LOS ESTADOS MIEMBROS DE LOS ENVÍOS DE PRODUCTOS IMPORTADOS PROCEDENTES DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE TERCEROS PAÍSES A QUE HACE REFERENCIA EL ARTÍCULO 1

Grupos de productos	Frecuencia de los controles físicos
Categoría I	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Carne fresca, incluidos los despojos, y productos de las especies bovina, ovina, caprina, porcina y equina regulados por la Directiva 92/5/CEE del Consejo ⁽¹⁾ 2. Productos de la pesca envasados en recipientes herméticamente cerrados para que se mantengan estables a temperatura ambiente, pescado fresco o congelado y productos de la pesca secos o salados ⁽²⁾ 3. Huevos enteros 4. Manteca de cerdo y grasas fundidas 5. Tripas de animales 6. Huevos para incubar 	} 20 %
Categoría II	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Carne de aves de corral y productos a base de esta carne 2. Carne de conejo y de caza (silvestre o de cría) y productos a base de estos tipos de carne 3. Leche y productos lácteos para consumo humano 4. Ovoproductos 5. Proteínas animales elaboradas para consumo humano 6. Otros productos de la pesca que no sean los mencionados en el punto 2 de la categoría I, y moluscos bivalvos 7. Miel 	} 50 %
Categoría III	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Esperma 2. Embriones 3. Estiércol 4. Leche y productos lácteos (que no se destinen al consumo humano) 5. Gelatina 6. Ancas de rana y caracoles 7. Huesos y productos óseos 8. Cueros y pieles 9. Cerdas, lana, pelo y plumas 10. Cuernos, productos córneos, pezuñas y productos a base de pezuñas 11. Productos de la apicultura 12. Trofeos cinegéticos 13. Alimentos elaborados para animales de compañía 14. Materias primas para la elaboración de alimentos para animales de compañía 15. Materias primas, sangre, productos sanguíneos, glándulas y órganos para usos farmacéuticos 16. Productos sanguíneos para usos industriales 17. Organismos patógenos 18. Heno y paja 	} 1 % como mínimo } 10 % como máximo

(1) DO n° L 57 de 2. 3. 1992, p. 1.

(2) Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 10 de la Directiva 91/493/CEE (pescado fresco).

ANEXO II

LISTA DE TERCEROS PAÍSES Y FRECUENCIA DE LOS CONTROLES FÍSICOS MENCIONADOS EN EL ARTÍCULO 5

—

ANEXO III

RELACIÓN DE CONTROLES DE ENVÍOS INTRODUCIDOS PARA SU IMPORTACIÓN EN LA COMUNIDAD

Grupo de productos por códigos, incluidos en el Anexo I	País de origen (código ISO de dos caracteres)	Nº de envíos	Nº de rechazos	Motivo del rechazo (indicar el código pertinente)	Observaciones (1)

(1) Cuando se disponga de una lista de establecimientos, se incluirá una relación del número o números de establecimiento de los que procede el envío o envíos rechazados.

Códigos de rechazo:

A: control documental insatisfactorio.

B: control físico insatisfactorio por motivos zoonosológicos.

C: control físico insatisfactorio por motivos de salud pública.

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 24 de junio de 1994

por la que se autoriza a Portugal a importar de terceros países, con una exacción reguladora de tipo reducido, ciertas cantidades de azúcar terciado para el período comprendido entre el 1 de julio de 1994 y el 28 de febrero de 1995

(El texto en lengua portuguesa es el único auténtico)

(94/361/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1785/81 del Consejo, de 30 de junio de 1981, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del azúcar⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 133/94⁽²⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 13, el apartado 7 de su artículo 16 y el apartado 11 de su artículo 16 *bis*,

Considerando que el apartado 1 del artículo 16 *bis* del Reglamento (CEE) nº 1785/81 ha fijado las cantidades máximas de azúcar terciado que pueden importarse de ciertos países ACP con exacción reguladora de tipo reducido, con el fin de abastecer a las refinerías portuguesas para la campaña de comercialización 1994/95;

Considerando que el apartado 2 del artículo 16 *bis* del Reglamento (CEE) nº 1785/81 prevé especialmente que, en el caso de que durante el período mencionado, el balance comunitario de previsiones de azúcar terciado mostrase que las disponibilidades de azúcar terciado son insuficientes para garantizar el abastecimiento adecuado de las refinerías portuguesas, se podrá autorizar a Portugal a importar de terceros países, para dicho período, las cantidades estimadas que falten; que el balance de previsiones para el período del 1 de julio de 1994 al 30 de junio de 1995 de azúcares terciados comunitarios disponibles para el refinado no permite a este punto determinar con exactitud las cantidades que faltan a las refinerías portuguesas; que, en estas condiciones, para asegurar su aprovisionamiento adecuado, procede fijar una cantidad a importar de terceros países con una exacción reguladora de tipo reducido para un período determinado que permita conocer con exactitud las disponibilidades comunitarias efectivas en azúcar terciado, especialmente en lo que se refiere a la producción del Departamento francés de la Reunión;

Considerando que, para responder a las exigencias de una buena gestión de los mercados del sector y especialmente a las de un control efectivo de las operaciones, es conveniente aplicar al azúcar a que se hace referencia las reglas

normales previstas para el cumplimiento de las formalidades aduaneras de importación;

Considerando que las medidas previstas en la presente Decisión se ajustan al dictamen del Comité de gestión del azúcar,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Se autoriza a Portugal a importar de terceros países, a título del período del 1 de julio de 1994 al 28 de febrero de 1995, una cantidad de azúcar terciado que no supere, expresado en azúcar blanco, 160 000 toneladas, aplicando la exacción reguladora de tipo reducido establecida con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 16 *bis* del Reglamento (CEE) nº 1785/81.

Artículo 2

1. El certificado relativo a la importación de azúcar terciado señalado en el artículo 1 será válido a partir de la fecha de su expedición y hasta el 28 de febrero de 1995.

2. La solicitud del certificado mencionado en el apartado 1 habrá de presentarse al organismo competente de Portugal, en el curso de la campaña de comercialización 1994/95, y deberá ir acompañada de una declaración por parte del refinador mediante la que se comprometa a refinar en Portugal la cantidad de azúcar terciado a que se hace referencia en los seis meses posteriores a aquel en que se haya aceptado la declaración de importación.

Salvo caso de fuerza mayor, si el azúcar mencionado no se refinase en el plazo prescrito, el importador deberá pagar un importe igual a la diferencia entre el precio de umbral y el precio de intervención del azúcar terciado aplicables el día de la aceptación de la declaración de importación a que se hace referencia.

En caso de fuerza mayor, el organismo competente portugués adoptará las medidas que estime necesarias en razón de las circunstancias invocadas por el interesado.

⁽¹⁾ DO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ DO nº L 22 de 27. 1. 1994, p. 7.

3. La solicitud del certificado de importación y el certificado incluirán en la casilla 12 la siguiente mención :

« importación con exacción reguladora de tipo reducido de azúcar terciado, en virtud de la Decisión 94/361/CE ».

4. El tipo de garantía relativa al certificado mencionado en el apartado 1 se fija en 0,25 ecus por cada 100 kilogramos de azúcar neto.

Artículo 3

Si el volumen de las peticiones de certificados sobrepasa la cantidad contemplada en el artículo 1, Portugal proce-

derá a un reparto equilibrado de esta cantidad entre los interesados.

Artículo 4

El destinatario de la presente Decisión será la República Portuguesa.

Hecho en Bruselas, el 24 de junio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión