

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

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

- Reglamento (CE) nº 1778/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se modifican las restituciones a la exportación del azúcar blanco y del azúcar en bruto sin perfeccionar 1
- Reglamento (CE) nº 1779/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se determina la proporción en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación de algunos productos de los sectores de la carne de aves de corral y de los huevos presentadas en el mes de julio de 1994 al amparo del régimen previsto en los Acuerdos interinos celebrados entre la Comunidad y la República de Polonia, la República de Hungría, la República Checa y la República Eslovaca 3
- Reglamento (CE) nº 1780/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, relativo a los certificados de importación de productos del sector de la carne de aves de corral originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (Estados ACP) o de los países y territorios de Ultramar (PTU) 6
- Reglamento (CE) nº 1781/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, que determina en qué medida podrá darse curso a las solicitudes de expedición de certificados de importación presentadas en el mes de julio de 1994 para determinadas carnes de aves de corral 7
- Reglamento (CE) nº 1782/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se fijan las exacciones reguladoras mínimas a la importación de aceite de oliva y las exacciones reguladoras a la importación de los demás productos del sector del aceite de oliva 8
- * Reglamento (CE) nº 1783/94 de la Comisión, de 18 de julio de 1994, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de furfural originario de la República Popular de China 11
- * Reglamento (CE) nº 1784/94 de la Comisión, de 19 de julio de 1994, relativo a la interrupción de la pesca del fletán negro por parte de los barcos que naveguen bajo pabellón del Reino Unido 19
- * Reglamento (CE) nº 1785/94 de la Comisión, de 19 de julio de 1994, relativo a la clasificación de ciertas mercancías en la nomenclatura combinada 20
- * Reglamento (CE) nº 1786/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se establece, para la campaña de 1994/95, el precio mínimo que debe pagarse a los productores de ciruelas secas y el importe de la ayuda a la producción de ciruelas pasas 22

Precio : 18 ecus

(continuación al dorso)

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres finos son actos de gestión corriente, adoptados en el marco de la política agraria, y que tienen generalmente un período de validez limitado.

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres gruesos y precedidos de un asterisco son todos los demás actos.

Reglamento (CE) nº 1787/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se determina la proporción en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación de algunos productos del sector de la carne de aves de corral presentadas en el mes de julio de 1994 al amparo del régimen previsto en el Reglamento (CE) nº 774/94 del Consejo relativo a la apertura y modo de gestión de determinados contingentes arancelarios comunitarios de carne de aves de corral y determinados productos agrícolas	24
Reglamento (CE) nº 1788/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se fija el importe máximo de la restitución a la exportación del azúcar blanco para la octava licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente contemplada en el Reglamento (CE) nº 1021/94	26
Reglamento (CE) nº 1789/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se determina la proporción en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación de carne fresca, refrigerada o congelada de vacuno presentadas en enero de 1994 al amparo de los regímenes de importación establecidos en los Acuerdos europeos entre la Comunidad y la República de Polonia, la República de Hungría y en el Acuerdo interino con la antigua República Federativa Checa y Eslovaca (RFCE)	27
Reglamento (CE) nº 1790/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se determina la proporción en que podrán aceptarse las solicitudes de licencias de importación de algunas carnes de vacuno frescas, refrigeradas o en conserva presentadas en julio de 1994 al amparo del régimen de importación establecido en el Acuerdo agrario bilateral celebrado entre la Comunidad y Suecia (!)	28
Reglamento (CE) nº 1791/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno	29
Reglamento (CE) nº 1792/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se fijan las primas que se añaden a las exacciones reguladoras a la importación para los cereales, la harina y la malta	31
* Reglamento (CE) nº 1793/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se modifica por décima vez el Reglamento (CE) nº 3337/93 por el que se adoptan medidas excepcionales de apoyo al mercado en el sector de la carne de porcino en Bélgica	33
* Reglamento (CE) nº 1794/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se modifica por segunda vez el Reglamento (CE) nº 1393/94 por el que se adoptan medidas excepcionales de apoyo al mercado en el sector de la carne de porcino de los Países Bajos	35
* Reglamento (CE) nº 1795/94 de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se modifica por octava vez el Reglamento (CE) nº 3088/93 por el que se adoptan medidas excepcionales de apoyo del mercado en el sector de la carne de porcino en Alemania	37

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

Comisión

94/449/CE :

- | | |
|--|----|
| * Decisión de la Comisión, de 14 de diciembre de 1993, relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo (Asunto nº IV/M.308 — Kali + Salz/MDK/Treuhand) (!) | 38 |
|--|----|

ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

Órgano de Vigilancia de la AELC

- | | |
|---|----|
| * Decisión del Órgano de Vigilancia de la AELC nº 21/94/COL, de 6 de abril de 1994, relativa a la adopción de tres comunicaciones sobre competencia ... | 57 |
|---|----|

(!) Texto pertinente a los fines del EEE

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) N° 1778/94 DE LA COMISIÓN**de 20 de julio de 1994****por el que se modifican las restituciones a la exportación del azúcar blanco y del azúcar en bruto sin perfeccionar**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 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) n° 133/94 ⁽²⁾, y, en particular, el párrafo segundo del apartado 4 de su artículo 19,

Considerando que el Reglamento (CE) n° 1700/94 de la Comisión ⁽³⁾ ha fijado las restituciones aplicables a la exportación para el azúcar blanco y el azúcar en bruto;

Considerando que la aplicación de las modalidades mencionadas en el Reglamento (CE) n° 1700/94 a los datos de que dispone la Comisión conduce a modificar las restituciones a la exportación actualmente en vigor, con arreglo al Anexo del presente Reglamento;

Considerando que los tipos representativos de mercado definidos en el artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 3813/92 del Consejo ⁽⁴⁾, modificado por el Reglamento (CE) n° 3528/93 ⁽⁵⁾, 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) n° 1068/93 de la Comisión ⁽⁶⁾, modificado por el Reglamento (CE) n° 547/94 ⁽⁷⁾,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se modificarán, con arreglo a los importes consignados en el Anexo, las restituciones a la exportación de los productos contemplados en la letra a) del apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 1785/81, sin perfeccionar o desnaturalizados, fijadas en el Anexo del Reglamento (CE) n° 1700/94.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO n° L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ DO n° L 22 de 27. 1. 1994, p. 7.

⁽³⁾ DO n° L 180 de 14. 7. 1994, p. 3.

⁽⁴⁾ DO n° L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁵⁾ DO n° L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.

⁽⁶⁾ DO n° L 108 de 1. 5. 1993, p. 106.

⁽⁷⁾ DO n° L 69 de 12. 3. 1994, p. 1.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se modifican las restituciones a la exportación del azúcar blanco y del azúcar en bruto sin perfeccionar

Código del producto	Importe de la restitución ⁽¹⁾
	— ecus/100 kg —
1701 11 90 100	32,36 ⁽¹⁾
1701 11 90 910	30,36 ⁽¹⁾
1701 11 90 950	⁽²⁾
1701 12 90 100	32,36 ⁽¹⁾
1701 12 90 910	30,36 ⁽¹⁾
1701 12 90 950	⁽²⁾
	— ecus/1 % de sacarosa × 100 kg —
1701 91 00 000	0,3517
	— ecus/100 kg —
1701 99 10 100	35,17
1701 99 10 910	35,57
1701 99 10 950	34,07
	— ecus/1 % de sacarosa × 100 kg —
1701 99 90 100	0,3517

⁽¹⁾ El presente importe será aplicable al azúcar en bruto de un rendimiento del 92 %. Si el rendimiento del azúcar en bruto exportado se aparta del 92 %, el importe de la restitución aplicable se calculará con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 766/68 modificado.

⁽²⁾ Fijación suspendida por el Reglamento (CEE) n° 2689/85 de la Comisión (DO n° L 255 de 26. 9. 1985, p. 12), modificado por el Reglamento (CEE) n° 3251/85 (DO n° L 309 de 21. 11. 1985, p. 14).

⁽³⁾ 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.

REGLAMENTO (CE) Nº 1779/94 DE LA COMISIÓN
de 20 de julio de 1994

por el que se determina la proporción en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación de algunos productos de los sectores de la carne de aves de corral y de los huevos presentadas en el mes de julio de 1994 al amparo del régimen previsto en los Acuerdos interinos celebrados entre la Comunidad y la República de Polonia, la República de Hungría, la República Checa y la República Eslovaca

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2699/93 de la Comisión, de 30 de septiembre de 1993, por el que se establecen las normas de aplicación, en los sectores de la carne de aves de corral y de los huevos, del régimen previsto en los Acuerdos interinos celebrados entre la Comunidad y Polonia, Hungría y la antigua República Federativa Checa y Eslovaca ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 3549/93 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 5 de su artículo 4,

Considerando que las solicitudes de licencias de importación presentadas para el tercer trimestre de 1994 son, en el caso de algunos productos, inferiores o iguales a las cantidades disponibles, por lo que pueden ser atendidas en su totalidad, y, en el caso de otros productos, superiores a las cantidades disponibles, por lo que deben reducirse en un porcentaje fijo a fin de garantizar un reparto equitativo ;

Considerando que conviene determinar, para la primera categoría de productos, el excedente que se añade a la cantidad disponible en el período siguiente,

Artículo 1

1. Las solicitudes de licencias de importación para el período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994 presentadas al amparo del Reglamento (CEE) nº 2699/93 se satisfarán como se indica en el Anexo I.

2. Durante los diez primeros días del período comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 1994 se podrán presentar, al amparo del Reglamento (CEE) nº 2699/93, solicitudes de licencias de importación por la cantidad total que figura en el Anexo II.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 245 de 1. 10. 1993, p. 88.

⁽²⁾ DO nº L 324 de 24. 12. 1993, p. 8.

ANEXO I

Número de grupo	Porcentaje en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación presentadas para el período del 1 de julio al 30 de septiembre de 1994
1	6,94
2	17,26
4	100,00
5	100,00
6	41,59
7	7,89
8	100,00
9	20,76
10	100,00
11	100,00
12	11,44
14	100,00
15	100,00
16	100,00
17	100,00
18	100,00
19	14,81
21	100,00
22	100,00
23	100,00
24	100,00
25	100,00
26	100,00
27	100,00
28	100,00
30	100,00
31	100,00
32	100,00
33	100,00
34	100,00
35	100,00
36	100,00

ANEXO II

(en toneladas)

Número de grupo	Cantidad total disponible para el período del 1 de octubre al 31 de diciembre de 1994
1	318,50
2	227,50
4	6 645,00
5	1 698,25
6	1 362,50
7	1 075,00
8	671,25
9	475,00
10	675,00
11	135,00
12	420,00
14	1 625,00
15	2 275,00
16	650,00
17	700,00
18	100,00
19	70,00
21	673,75
22	445,00
23	1 030,00
24	86,50
25	1 981,88
26	120,00
27	920,00
28	105,00
30	580,00
31	255,00
32	320,00
33	210,00
34	1 135,00
35	65,00
36	455,00

REGLAMENTO (CE) Nº 1780/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

relativo a los certificados de importación de productos del sector de la carne de aves de corral originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (Estados ACP) o de los países y territorios de Ultramar (PTU)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 715/90 del Consejo, de 5 de marzo de 1990, relativo al régimen aplicable a determinados productos agrícolas y a determinadas mercancías resultantes de la transformación de productos agrícolas originarios de los Estados ACP o de los países y territorios de Ultramar⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 235/94⁽²⁾, y, en particular, su artículo 27,Considerando que el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 903/90 de la Comisión⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1741/90⁽⁴⁾, establece que la Comisión debe decidir en qué medida podrá darse curso a las solicitudes de certificados de importación; que, no obstante, las importaciones deben efectuarse dentro del límite de los contingentes;

Considerando que del 1 al 10 de julio de 1994 se han presentado solicitudes de certificados;

Considerando que el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 903/90 establece que, si la cantidad global por la que se hayan presentado solicitudes es infe-

rior a la cantidad disponible, la Comisión determinará la cantidad restante que deberá añadirse a la cantidad disponible del trimestre siguiente; que, en estas condiciones, conviene determinar la cantidad disponible durante el segundo semestre de 1994 de los productos a que se refiere el artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 715/90;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 444/92 del Consejo⁽⁵⁾ proroga hasta el 29 de febrero del 2000 la aplicación del Reglamento (CEE) nº 715/90,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Las solicitudes de certificados de importación presentadas con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 903/90 para el período comprendido entre el 1 de julio y el 31 de diciembre de 1994 serán satisfechas íntegramente.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 84 de 30. 3. 1990, p. 85.⁽²⁾ DO nº L 30 de 3. 2. 1994, p. 12.⁽³⁾ DO nº L 93 de 10. 4. 1990, p. 20.⁽⁴⁾ DO nº L 161 de 27. 6. 1990, p. 32.⁽⁵⁾ DO nº L 52 de 27. 2. 1992, p. 7.

REGLAMENTO (CE) Nº 1781/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

que determina en qué medida podrá darse curso a las solicitudes de expedición de certificados de importación presentadas en el mes de julio de 1994 para determinadas carnes de aves de corral

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 3834/90 del Consejo, de 20 de diciembre de 1990, por el que se reducen las exacciones reguladoras aplicables en 1991 a determinados productos agrarios originarios de países en vías de desarrollo⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 3668/93⁽²⁾,

Considerando que el volumen de los importes fijos es el establecido en el Anexo del Reglamento (CEE) nº 3834/90 del Consejo; que, dado que el Consejo no ha adoptado aún a 15 de junio de 1994 el nuevo régimen de las preferencias arancelarias generalizadas, se prorroga automáticamente hasta el 31 de diciembre del mismo año el Reglamento (CE) nº 3668/93 del Consejo;

Considerando que el Reglamento (CE) nº 1558/94 de la Comisión⁽³⁾ fija las cantidades de carnes de aves de corral que podrán importarse con exacciones reguladoras reducidas durante el período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994;

Considerando que el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 3809/91 de la Comisión⁽⁴⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 581/92⁽⁵⁾ establece que podrán reducirse las cantidades solicitadas; que las solicitudes presentadas de conformidad con las disposiciones del Reglamento citado en lo que respecta a la carne de

pato se refieren a unas cantidades globales que sobrepasan las cantidades disponibles con arreglo al Reglamento (CE) nº 1558/94 que, a la vista de estas condiciones y con objeto de garantizar un reparto equitativo de las cantidades disponibles, conviene reducir de forma proporcional las cantidades solicitadas,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

Las solicitudes de certificados de importación presentadas con arreglo a las disposiciones del Reglamento (CE) nº 1558/94 para el período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994 serán satisfechas del siguiente modo :

- a) hasta el 15,3846 % de la cantidad solicitada, en el caso de los productos previstos en el número de orden 59.0020 del Reglamento (CEE) nº 3834/90;
- b) hasta el 16,0122 % de la cantidad solicitada en el caso de los productos previstos en el número de orden 59.0025 del Reglamento (CEE) nº 3834/90.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 370 de 31. 12. 1990, p. 121.

⁽²⁾ DO nº L 338 de 31. 12. 1993, p. 22.

⁽³⁾ DO nº L 166 de 1. 7. 1994, p. 57.

⁽⁴⁾ DO nº L 357 de 28. 12. 1991, p. 48.

⁽⁵⁾ DO nº L 62 de 7. 3. 1992, p. 28.

REGLAMENTO (CE) Nº 1782/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

por el que se fijan las exacciones reguladoras mínimas a la importación de aceite de oliva y las exacciones reguladoras a la importación de los demás productos del sector del aceite de oliva

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento nº 136/66/CEE del Consejo, de 22 de septiembre de 1966, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de las materias grasas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 3179/93 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 16,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1514/76 del Consejo, de 24 de junio de 1976, relativo a las importaciones de aceite de oliva de Argelia ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1900/92 ⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 5,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1521/76 del Consejo, de 24 de junio de 1976, relativo a las importaciones de aceite de oliva de Marruecos ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1901/92 ⁽⁶⁾, y, en particular, su artículo 5,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1508/76 del Consejo, de 24 de junio de 1976, relativo a las importaciones de aceite de oliva de Túnez ⁽⁷⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 413/86 ⁽⁸⁾, y, en particular, su artículo 5,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1180/77 del Consejo, de 17 de mayo de 1977, relativo a la importación en la Comunidad de determinados productos agrícolas originarios de Turquía ⁽⁹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1902/92 ⁽¹⁰⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 10,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1620/77 del Consejo, de 18 de julio de 1977, relativo a las importaciones de aceite de oliva del Líbano ⁽¹¹⁾,

Considerando que, mediante su Reglamento (CEE) nº 3131/78 ⁽¹²⁾ modificado por el Acta de Adhesión de Grecia, la Comisión ha decidido recurrir al procedimiento de licitación para la fijación de las exacciones reguladoras para el aceite de oliva;

Considerando que el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2751/78 del Consejo, de 23 de noviembre de 1978, por el que se adoptan las normas generales relativas al régimen de fijación mediante licitación de la exacción reguladora a la importación de aceite de oliva ⁽¹³⁾, prevé que el tipo de la exacción reguladora mínima se fijará para cada uno de los productos de que se trate en función de un examen de la situación del mercado mundial y del mercado comunitario, así como de los tipos de las exacciones reguladoras indicados por los licitadores;

Considerando que, al percibir la exacción reguladora, procede tener en cuenta las disposiciones que figuran en los acuerdos entre la Comunidad y determinados terceros países; que, en particular, la exacción aplicable a esos países debe fijarse tomando como base de cálculo la exacción reguladora sobre las importaciones de los demás terceros países;

Considerando que, en virtud del apartado 1 del artículo 101 de la Decisión 91/482/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1991, relativa a la asociación de los países y territorios de Ultramar a la Comunidad Económica Europea ⁽¹⁴⁾, no se aplicarán exacciones reguladoras a los productos originarios de los países y territorios de Ultramar;

Considerando que la aplicación de las modalidades anteriormente mencionadas a los tipos de la exacción reguladora que han presentado los licitadores los días 18 y 19 de julio de 1994 implica que las exacciones reguladoras mínimas vengán fijadas tal como se indica en el Anexo I del presente Reglamento;

Considerando que la exacción reguladora que ha de percibirse a la importación de las aceitunas de los códigos NC 0709 90 39 y 0711 20 90, así como de los productos de los códigos NC 1522 00 31, 1522 00 39 y 2306 90 19, debe calcularse a partir de la exacción reguladora mínima aplicable a la cantidad de aceite de oliva contenido en dichos productos; que, no obstante, para las aceitunas la exacción reguladora no puede ser inferior a un importe que

⁽¹⁾ DO nº 172 de 30. 9. 1966, p. 3025/66.

⁽²⁾ DO nº L 285 de 20. 11. 1993, p. 9.

⁽³⁾ DO nº L 169 de 28. 6. 1976, p. 24.

⁽⁴⁾ DO nº L 192 de 11. 7. 1992, p. 1.

⁽⁵⁾ DO nº L 169 de 28. 6. 1976, p. 43.

⁽⁶⁾ DO nº L 192 de 11. 7. 1992, p. 2.

⁽⁷⁾ DO nº L 169 de 28. 6. 1976, p. 9.

⁽⁸⁾ DO nº L 48 de 26. 2. 1986, p. 1.

⁽⁹⁾ DO nº L 142 de 9. 6. 1977, p. 10.

⁽¹⁰⁾ DO nº L 192 de 11. 7. 1992, p. 3.

⁽¹¹⁾ DO nº L 181 de 21. 7. 1977, p. 4.

⁽¹²⁾ DO nº L 370 de 30. 12. 1978, p. 60.

⁽¹³⁾ DO nº L 331 de 28. 11. 1978, p. 6.

⁽¹⁴⁾ DO nº L 263 de 19. 9. 1991, p. 1.

corresponda al 8 % del valor del producto importado, fijándose tal importe a tanto alzado ; que la aplicación de dichas disposiciones conduce a fijar las exacciones reguladoras tal como se indica en el Anexo II del presente Reglamento,

Artículo 2

Se fijan en el Anexo II las exacciones reguladoras aplicables a la importación de los demás productos del sector del aceite de oliva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

Se fijan en el Anexo I las exacciones reguladoras a la importación de aceite de oliva.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el 22 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

ANEXO I

Exacciones reguladoras mínimas a la importación en el sector del aceite de oliva⁽¹⁾

(en ecus/100 kg)

Código NC	Terceros países
1509 10 10	79,00 ⁽²⁾
1509 10 90	79,00 ⁽²⁾
1509 90 00	92,00 ⁽³⁾
1510 00 10	77,00 ⁽²⁾
1510 00 90	122,00 ⁽⁴⁾

⁽¹⁾ 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.

⁽²⁾ Para las importaciones de los aceites de este código totalmente obtenidos en uno de los países que se mencionan a continuación y que se transporten directamente desde dichos países a la Comunidad, de la exacción reguladora que deba percibirse se deducirán:

- a) Líbano: 0,60 ecus por 100 kilogramos;
- b) Túnez: 12,69 ecus por 100 kilogramos, siempre que el operador aporte la prueba de que ha reembolsado el gravamen a la exportación establecido por dichos países, sin que, no obstante, tal reembolso pueda exceder del importe del gravamen efectivamente establecido;
- c) Turquía: 22,36 ecus por 100 kilogramos siempre que el operador aporte la prueba de que ha reembolsado el gravamen a la exportación establecido por dicho país, sin que, no obstante, tal reembolso pueda exceder del importe del gravamen efectivamente establecido;
- d) Argelia y Marruecos: 24,78 ecus por 100 kilogramos, siempre que el operador aporte la prueba de que ha reembolsado el gravamen a la exportación establecido por dichos países, sin que, no obstante, tal reembolso pueda exceder del importe del gravamen efectivamente establecido.

⁽³⁾ Para las importaciones de los aceites de este código:

- a) totalmente obtenidos en Argelia, Marruecos, Túnez, y que se transporten directamente de dichos países a la Comunidad, de la exacción reguladora que deba percibirse se deducirán 3,86 ecus por 100 kilogramos;
- b) totalmente obtenidos en Turquía y que se transporten directamente de dicho país a la Comunidad, de la exacción reguladora que deba percibirse se deducirán 3,09 ecus por 100 kilogramos.

⁽⁴⁾ Para las importaciones de los aceites de este código:

- a) totalmente obtenidos en Argelia, Marruecos y Túnez que se transporten directamente de dichos países a la Comunidad, de la exacción reguladora que deba percibirse se deducirán 7,25 ecus por 100 kilogramos;
- b) totalmente obtenidos en Turquía y que se transporten directamente de dicho país a la Comunidad, de la exacción reguladora que deba percibirse se deducirán 5,80 ecus por 100 kilogramos.

ANEXO II

Exacciones reguladoras a la importación de los demás productos del sector del aceite de oliva⁽¹⁾

(en ecus/100 kg)

Código NC	Terceros países
0709 90 39	17,38
0711 20 90	17,38
1522 00 31	39,50
1522 00 39	63,20
2306 90 19	6,16

⁽¹⁾ 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.

REGLAMENTO (CE) Nº 1783/94 DE LA COMISIÓN

de 18 de julio de 1994

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de furfural originario de la República Popular de China

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 522/94 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo,

Considerando lo que sigue :

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En enero de 1993 la Comisión recibió una denuncia presentada por Furfural Español, SA, único productor de furfural de la Comunidad.

La denuncia contenía elementos de prueba del dumping de dicho producto originario de la República Popular de China y del perjuicio importante derivado, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.

- (2) En consecuencia, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* ⁽³⁾, la apertura de un procedimiento antidumping con respecto a las importaciones de furfural originario de la República Popular de China, clasificado en el código NC 2932 12 00 e inició una investigación.
- (3) La Comisión notificó oficialmente a los exportadores e importadores notoriamente afectados y a los representantes del país exportador la apertura del procedimiento y ofreció a las partes afectadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas.
- (4) Los representantes del exportador chino más importante, la Sociedad Química Nacional de Importación y Exportación de China en adelante

Sinochem, fueron oídos y además presentaron sus opiniones por escrito.

- (5) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para establecer sus conclusiones preliminares y llevó a cabo investigaciones en los locales de :

a) Productor comunitario :

Furfural Español, SA, Alcantarilla, España ;

b) Importadores en la Comunidad :

Quaker Oats Chemicals Inc., Amberes, Bélgica (importador independiente).

Otto Aldag GmbH & Co., Alemania, un importador independiente, dio a conocer sus opiniones por escrito y pidió una audiencia, que la Comisión concedió. Una información limitada fue facilitada por otros dos importadores : IC Chemikalien GmbH de Alemania y Copci de Francia.

- (6) Sinochem, que hasta finales de 1992 era la única y en la actualidad es la principal organización china exportadora de furfural hacia la Comunidad, contestó al cuestionario de la Comisión.

La Comisión ha recibido información en el sentido de que a partir del 1 de enero de 1993 otros productores o exportadores chinos comenzaron a vender el producto en cuestión a la Comunidad. Ninguna de estas empresas ha colaborado con la Comisión.

- (7) Puesto que Argentina fue utilizada como país análogo para calcular el valor normal, (véanse los considerados 14 y 15) la Comisión investigó en los locales de dos productores argentinos de furfural.
- (8) La investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 1992 y el 30 de junio de 1993 (período de investigación).

B. PRODUCTO INVESTIGADO

1. Descripción del producto afectado

- (9) El producto de que se trata es el furfural, un líquido amarillo claro con un olor acre característico, que se obtiene mediante el tratamiento de diversas clases de residuos agrícolas. Sus dos aplicaciones

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 66 de 10. 3. 1994, p. 10.

⁽³⁾ DO nº C 208 de 31. 7. 1993, p. 8.

principales son como disolvente selectivo en el refinado de petróleo para la producción de lubricantes y como materia prima para la obtención de alcohol furfúrico, que se utiliza para elaborar resina sintética destinada a moldes de fundición.

- (10) Según la información de que dispone la Comisión el producto exportado de China es elaborado principalmente a base de cascarilla de arroz o carozos de maíz y puede utilizarse para las dos aplicaciones previamente mencionadas.

2. Producto similar

- (11) La Comisión comprobó que el furfural producido por el productor comunitario, por los productores argentinos y en la República Popular de China tenía las mismas características. A pesar de ser fabricado a partir de diversas clases de residuos agrícolas, son permutables en cuanto a su aplicación. La Comisión consideró por lo tanto que el furfural importado de la República Popular de China es similar al elaborado y vendido por los productores comunitarios y argentinos, a efectos del apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88.

C. SECTOR ECONÓMICO DE LA COMUNIDAD

- (12) La sociedad denunciante era el único productor de furfural en la Comunidad durante el período de investigación. Por lo tanto, al representar la totalidad de la producción comunitaria, es considerado como el « sector económico de la Comunidad » de conformidad con el apartado 5 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2423/88,

D. DUMPING

1. Valor normal

- (13) Para establecer el valor normal del furfural producido en la República Popular de China, la Comisión tuvo en cuenta el hecho de que China no es un país de economía de mercado. Por lo tanto, de conformidad con el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, la determinación del valor normal se basó en un país de economía de mercado (país análogo). El denunciante sugirió Argentina, mientras que el exportador chino consideró que ese país no era adecuado y propuso Sudáfrica o la República Dominicana como país análogo. Como estos tres países son los principales productores mundiales de furfural, la Comisión se

puso en contacto con los productores conocidos de estos países para evaluar cuál era el más razonable y apropiado como país análogo.

El productor de la República Dominicana no contestó a la petición de información hecha por la Comisión.

De la información suministrada por el productor sudafricano con el que se estableció contacto parece que éste era el único productor en ese país y el único proveedor de su mercado interior. Sin embargo, mientras que su volumen de producción es relativamente alto, lo utiliza fundamentalmente para uso propio y en el mercado interior se vende menos del 3 % de la producción total. A pesar de que no hay ningún arancel aplicable a este producto, no existe constancia de ninguna importación de furfural realizada por Sudáfrica. Esto puede explicarse tanto por el embargo que afectó al país hasta finales de 1992 como por la limitada dimensión del mercado interior. La Comisión concluyó que el mercado sudafricano no era suficientemente competitivo para cumplir los requisitos de un mercado análogo. Finalmente, teniendo en cuenta los datos en el sentido de que la industria sudafricana está en gran parte subvencionada, existía también el riesgo de que los precios internos fuesen influenciados por esta política de subvenciones.

- (14) En cuanto al mercado argentino, se comprobó que existían derechos del 10 % y del 17,5 %, respectivamente, sobre las importaciones de dos países de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y de los restantes países del mundo y que no se registró ninguna importación del producto afectado durante el período de investigación. Había dos productores argentinos cuyo tamaño era similar al de los productores chinos y cuyos precios internos guardaban una relación razonable con los costes de producción. Sus ventas internas pueden ser consideradas representativas porque su volumen corresponde a más del 10 % de las exportaciones chinas a la Comunidad. Además, el acceso a las materias primas en Argentina es fácil puesto que las instalaciones de estos productores están situadas en una zona forestal tropical de la que procede la variedad de madera utilizada para la producción de furfural. La Comisión, después de considerar todos estos aspectos, seleccionó finalmente a Argentina como el país análogo más apropiado.

Sinochem adujo que el proceso de producción en Argentina era completamente diferente del chino porque en Argentina el furfural era un « subproducto de la producción de extracto de tanino », mientras que en China era un subproducto de resi-

duos agrícolas. Esta afirmación se demostró que era incorrecta. De hecho, en Argentina el furfural se obtiene a partir de los residuos agrícolas obtenidos al extraer el tanino de la madera. Es un proceso similar al utilizado en China y en Sudáfrica, en donde se utilizan otras clases de residuos agrícolas como bagazo, carozos de maíz o cascarilla de arroz.

Además, Sinochem adujo que el proceso de producción argentino sería altamente ineficaz al utilizar maquinaria de un productor italiano que había cesado su producción en la Comunidad en 1990 a consecuencia de los altos costes que la habían hecho poco competitiva. Sin embargo, según la información suministrada a la Comisión, el coste de producción del productor en cuestión dejó de ser competitivo a causa del coste derivado del cumplimiento de las cada vez más estrictas leyes medioambientales nacionales.

Por lo tanto, los cálculos del valor normal se basaron en la información proporcionada por los dos productores argentinos, verificada mediante observaciones *in situ*. Las ventas interiores de estas dos empresas representan la totalidad de las ventas de furfural en el mercado argentino.

- (15) De conformidad con el inciso i) de la letra a) del apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el valor normal fue establecido sobre la base del precio ex-fábrica medio del furfural vendido en el mercado argentino durante el período de investigación.

2. Precio de exportación

- (16) El precio de exportación fue determinado sobre la base del precio realmente pagado por el producto vendido para la exportación a la Comunidad. Las exportaciones consideradas se realizaron a importadores independientes y representaron más del 80 % de las exportaciones totales de China.
- (17) Sinochem, que representó el 100 % de las exportaciones de China a la Comunidad hasta el 1 de enero de 1993, cooperó en el procedimiento.
- (18) Después del 1 de enero de 1993, las ventas de Sinochem en el mercado comunitario cayeron hasta representar menos del 50 % de las exportaciones chinas totales a la Comunidad, puesto que otros exportadores chinos comenzaron a actuar en este campo.
- (19) Ninguna de las empresas que empezaron a exportar furfural a la Comunidad después del 1 de enero de 1993 cooperaron en el procedimiento. En consecuencia, la Comisión consideró que, de confor-

midad con la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, era razonable determinar sus precios de exportación sobre la base de los datos más razonables disponibles durante el período del 1 de enero de 1993 hasta el 30 de junio de 1993, que corresponde a la parte del período de investigación durante el que realizaron sus exportaciones de furfural. Se comprobó que los precios de exportación de Sinochem bajaron considerablemente cuando estos otros exportadores comenzaron a vender a la Comunidad. Esto indica que ello era consecuencia de la política de fijación de precios de los no cooperadores. Por lo tanto, se consideró apropiado basar los precios de exportación de estos exportadores en los aplicados por Sinochem durante el período de 1 de enero de 1993 hasta el 30 de junio de 1993. Este planteamiento se ve corroborado también por los datos estadísticos de los que la Comisión dispone, que muestran que el precio medio de Sinochem correspondía al precio de importación medio del producto originario de la República Popular de China durante el mismo período.

3. Comparación

- (20) Se ha comparado el valor normal a los precios chinos netos FOB en frontera del furfural importado durante el período de investigación. Con el fin de asegurar una comparación válida, se han ajustado el valor normal y el precio de exportación por lo que respecta a los gastos de venta, de conformidad con lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. En particular, el valor normal se redujo para tener en cuenta los impuestos indirectos, los costes de transporte, seguro y crédito, mientras que del precio de exportación se dedujeron: flete, seguro, embalaje, manipulación, sueldos de los vendedores y, en su caso, comisiones.

La comparación del valor normal y de los precios de exportación se realizó, tras todos los ajustes, en la misma fase comercial.

4. Margen de dumping

- (21) Al no ser la República Popular de China una economía de mercado, las medidas individuales para los exportadores serían inoportunas dado que las exportaciones podrían canalizarse a través de exportadores a los que no se aplicasen derechos o para los que éstos fuesen muy bajos. Así pues, se ha determinado un único margen de dumping del 62,6 % correspondiente a la media ponderada de los márgenes de dumping de los exportadores que cooperaron y de los que no lo hicieron.

E. PERJUICIO

1. Observaciones preliminares

- (22) La información estadística relativa a las importaciones de furfural en Bélgica es confidencial. La Comisión tuvo acceso a la misma a condición de que se mantuviese la reserva sobre las cantidades y el origen de las importaciones.
- (23) Una parte importante de estas importaciones es efectuada por una sola empresa usuaria a través de una empresa de EEUU que pertenece a su mismo grupo. Esta empresa estadounidense compra al productor mediante un contrato a largo plazo. Hay que considerar las transacciones de las ventas entre la empresa de EEUU y la empresa comunitaria usuaria como efectuadas en un mercado cautivo, pues tienen lugar entre empresas del mismo grupo a precios de transferencia que han sido constantes desde, por lo menos, 1988.
- (24) La Comisión examinó si las conclusiones podían limitarse al mercado libre, sobre la base de los criterios fijados por el Tribunal de Justicia. El Tribunal en su sentencia de 27 de noviembre de 1991, en el asunto C-315/90, Ginelec y otros contra la Comisión (¹), sostuvo que solamente debe considerarse el mercado libre para establecer el perjuicio si las ventas en el mercado cautivo no compiten directamente con las ventas en el mercado libre y no pueden, por lo tanto, verse afectadas por el dumping. Dadas las condiciones establecidas en el contrato a largo plazo mencionado en el considerando 23, los volúmenes y los precios de importación del tercer país en cuestión son independientes de las condiciones de mercado normales para el furfural en la Comunidad y no hay competencia alguna entre las ventas hechas en cada uno de ambos mercados. Por lo tanto, la Comisión ha basado su evaluación del perjuicio solamente en el mercado libre.

2. Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (25) El consumo aparente de furfural en la Comunidad, determinado sobre la base de los criterios mencionados en el considerando 24, disminuyó en un 37,4 % entre 1988 y el período de investigación. Este descenso tuvo lugar casi enteramente entre 1988 y 1991, estabilizándose desde entonces.
- (26) El volumen de las importaciones procedentes de China, ajustado para tener en cuenta las reexporta-

ciones, bajó un 35,6 % entre 1988 y el período de investigación, lo cual quiere decir que cayeron hasta un índice ligeramente más bajo que el consumo.

- (27) Por consiguiente, la evolución de la cuota de mercado de las importaciones chinas muestra un aumento desde el 44,2 % en 1988 hasta un 45,8 % en el período de investigación. Sin embargo, esta cuota ha fluctuado año tras año: disminuyó hasta un 41,4 % en 1991, antes de alcanzar el nivel ya mencionado durante el período de investigación.

3. Precio de las importaciones objeto de dumping

- (28) Se comprobó que durante el período de investigación el furfural procedente de China se importó a precios que subcotizaron a los del productor comunitario en un 24,4 %. Esta subcotización se ha calculado como diferencia porcentual entre el precio medio de importación cif del producto chino y el precio medio ex-fábrica del productor de la Comunidad. Debe observarse que el margen de subcotización sería mucho más alto si los precios de importación de la segunda mitad del período de investigación se considerasen por separado. De hecho, solamente durante el período de investigación el precio de importación del furfural chino descendió en más de un 30 %.

4. Situación del sector económico de la Comunidad

Producción total

- (29) La producción de furfural de Furfural Español SA descendió un 17,7 % entre 1989 y el período de investigación.

Capacidad de producción y utilización

- (30) La capacidad de producción permaneció estable durante el período considerado, a excepción de 1991 debido a la relocalización de una instalación. Sin embargo, la utilización de la capacidad de producción bajó considerablemente, es decir, del 85 % hasta un 70 %.

Ventas y cuota de mercado

- (31) Las ventas de Furfural Español SA en el mercado comunitario sufrieron una baja del 28,5 % entre 1989 y el período de investigación.

Además del productor español, dos empresas italianas produjeron furfural en la Comunidad hasta 1990. La cuota de mercado total de todos los productores comunitarios, que era del 40,2 % en 1989, había disminuido en 1991 en un 50 %,

(¹) Rec. 1991, p. I-5589.

debido a la decisión de los productores italianos de abandonar su producción a causa de los costes cada vez mayores derivados del cumplimiento de las normas de protección del medio ambiente. El denunciante, que tenía una cuota de mercado del 17,7 % en 1989 prácticamente no ganó nada con esta situación porque, efectivamente, su cuota de mercado alcanzó el 20,8 % en 1991, pero descendió hasta un 17,8 % durante el período de investigación. Esta caída habría sido incluso mayor sin el ajuste por el productor de sus precios, según se explica más adelante.

Precios

- (32) Los precios de las ventas del productor comunitario aumentaron en un 23,7 % entre 1989 y 1991, pero disminuyeron un 36,4 % entre 1991 y el período de investigación, y un 22,4 % entre 1992 y dicho período. El furfural es un producto con características homogéneas y, en un mercado muy competitivo, los precios son el factor decisivo que determina la posición de cada operador.

Existencias

- (33) Las existencias del productor comunitario aumentaron tanto en volumen (31,6 %) como en porcentaje del volumen de producción (12 % a 20 %) durante el período considerado.

Inversiones

- (34) Las inversiones crecieron considerablemente como consecuencia de la transferencia de una instalación en 1991 y de la legislación medioambiental. Durante el período de investigación el nivel de inversiones fue más del doble del de 1989.

Rentabilidad

- (35) La marcada caída de los precios de venta así como la disminución del volumen de las ventas afectó gravemente a la rentabilidad del productor comunitario. Sus resultados financieros, que eran aún positivos en 1991, llegaron a ser cada vez más negativos en años posteriores: las pérdidas aparecieron ya en 1992 y durante el período de investigación se registró la más gran pérdida en el volumen de negocios (entre 10 y 20 %).

Conclusión con respecto al perjuicio

- (36) Sobre la base de los factores previamente mencionados, en particular las pérdidas cada vez mayores resultantes de ventas perceptiblemente menores, los precios inferiores y las cada vez mayores existencias en 1992 y durante el período de investigación, la Comisión concluyó, a efectos de sus conclusiones preliminares, que el sector económico de la Comunidad sufrió un perjuicio importante a efectos del

apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2423/88.

F. CAUSA DEL PERJUICIO

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (37) Al examinar las tendencias del volumen y de los precios de las importaciones objeto de dumping en relación con la evolución de los factores relativos al estado del sector económico de la Comunidad, la Comisión comprobó que el deterioro de la situación económica de esa industria entre 1992 y el fin del período de investigación coincidió con la disminución significativa de los precios de las importaciones chinas descrita en el considerando 28. De hecho, entre 1988 y 1991 los precios de exportación del furfural chino han estado siempre por debajo de los comunitarios y de los de las importaciones procedentes de otros terceros países pero permanecieron relativamente estables. Durante este período el nivel de precios en el mercado comunitario era tal que el productor comunitario pudo vender furfural a precios rentables. A partir de 1992 y hasta el fin del período de investigación, los precios chinos de exportación bajaron rápidamente, en especial durante la segunda mitad del período de investigación. Obviamente, bajo la presión de las importaciones objeto de dumping, los precios medios de las ventas del productor comunitario descendieron un 22,4 % durante ese período, con graves consecuencias para la rentabilidad de la empresa. En estas condiciones, se concluye que su situación financiera precaria ha sido provocada por las importaciones chinas objeto de dumping.

2. Otros factores

- (38) La Comisión consideró igualmente el efecto de otros factores en la situación del sector económico de la Comunidad. A este respecto, la retracción del consumo comunitario en un 37,4 % entre 1988 y el período de investigación ha afectado a la industria negativamente, en especial por lo que se refiere a su volumen de ventas. Sin embargo, la reducción del consumo comunitario tuvo lugar casi enteramente entre 1988 y 1991, período durante el cual el productor comunitario no sufrió pérdidas financieras. Entre 1991 y el período de investigación, el mercado comunitario prácticamente se estabilizó pero la situación del productor comunitario se deterioró. No hay por lo tanto ningún vínculo aparente entre la disminución del consumo comunitario y el perjuicio sufrido por la producción comunitaria.

- (39) En cuanto a las importaciones procedentes de países distintos de China, solamente las originarias de Austria y Sudáfrica muestran un volumen significativo. Las importaciones procedentes de Austria aumentaron hasta 1991 y conservaron desde entonces una cuota de mercado estable de aproximadamente el 15 %. Las importaciones de Sudáfrica parecen ser las que más se beneficiaron de la desaparición de la producción italiana, porque su cuota de mercado aumentó del 2,6 % en 1990 al 12,3 % en 1992, pero descendió marcadamente hasta un 4,5 % durante el período de investigación. Por lo tanto, la Comisión concluye que las importaciones austríacas y sudafricanas de furfural no causaron ni contribuyeron al perjuicio sufrido por el sector económico de la Comunidad, que se agravó especialmente durante el período de investigación.
- (40) La cuota de mercado de los otros países exportadores considerados en conjunto fluctuó considerablemente entre 1988 y el período de investigación. Esta evolución errática se debió a la composición continuamente cambiante de este grupo de países y a la gran fluctuación de las exportaciones de determinados países considerados individualmente que, en algunos casos, incluso cesaron en ciertos años. En estas circunstancias, no fue posible establecer ninguna tendencia por lo que se refiere a las exportaciones de este grupo de países. Además, debe observarse que los precios de estas exportaciones están, por término medio, por encima de los de las exportaciones chinas. Por otro lado, el volumen de las exportaciones por país fue bajo y su cuota de mercado raramente se acercó al 5 %.
- (41) En estas condiciones, es necesario concluir que las importaciones procedentes de la República Popular de China, en un mercado regresivo y por su bajo precio con dumping provocaron un descenso de los precios del furfural que produjo un serio deterioro de la rentabilidad del productor comunitario y, por lo tanto, tomadas aisladamente, deben ser consideradas como causantes del perjuicio importante sufrido por el sector económico de la Comunidad.

G. INTERÉS COMUNITARIO

1. Consideraciones generales

- (42) El propósito de los derechos antidumping es eliminar el dumping que causa el perjuicio a la industria de la Comunidad y restablecer una situación de competencia abierta y leal en el mercado comunitario, que corresponde fundamentalmente al interés de la Comunidad en su conjunto. Sobre esta

base, la Comisión ha considerado el efecto de los derechos antidumping en el furfural importado de la República Popular de China en relación con los intereses específicos del sector económico de la Comunidad y de los usuarios.

2. Interés del sector económico de la Comunidad

- (43) El productor comunitario realizó considerables inversiones estos últimos años para transferir una de sus instalaciones a un emplazamiento más aislado y poder así cumplir con las leyes de protección del medio ambiente. Si se expulsase a este productor del mercado se perderían todas estas inversiones. A este respecto, los productores chinos no están vinculados por tales obligaciones estrictas de lucha contra la contaminación, lo que tiene inevitablemente un considerable efecto en los costes de producción, y pueden así beneficiarse aún más de su competencia desleal.
- (44) Como el furfural representa alrededor del 90 % del volumen de negocios del productor comunitario, si no se toma ninguna medida la empresa tendrá que cerrar, afectando al menos a 80 empleados en una zona que cuenta ya entre las que tienen un más alto índice de desempleo de toda la Comunidad.

3. Interés de los usuarios

- (45) La capacidad de producción de la empresa denunciante corresponde a un tercio del consumo anual del mercado comunitario. No puede esperarse, sin embargo, que pueda darse una escasez de suministro en caso de adopción de las medidas antidumping. En primer lugar, el propósito de las medidas de defensa comercial no es excluir del mercado comunitario, a los exportadores que hayan exportado con dumping, sino simplemente restaurar condiciones justas de competencia. En segundo lugar, el gran número de exportadores de otros terceros países garantiza el mantenimiento del suministro a un nivel suficiente para satisfacer la demanda de furfural en la Comunidad en todas las circunstancias. A este respecto, sin embargo, debe observarse que el cierre de la instalación del productor comunitario, con la pérdida de un tercio del suministro requerido en la Comunidad, causaría una considerable alteración del suministro a los usuarios comunitarios.
- (46) Se deben considerar por separado las consecuencias de un posible aumento del precio del furfural, tras el establecimiento de medidas antidumping, para sus dos usos principales, es decir, como disolvente selectivo en refinerías de petróleo y como materia prima para la producción de resinas sintéticas.

- (47) En el primer caso, el furfural se utiliza como catalizador y su consumo en relación con el volumen de lubricante es mínimo. Su repercusión en el coste de producción es irrelevante.
- (48) Por lo que se refiere a su uso en el proceso de producción de resina sintética, el único productor en la Comunidad del primer producto intermedio, es decir, alcohol furfúrico, obtiene una considerable proporción de furfural de un tercer país. En los considerandos 22 y 23 se explicó por qué estas importaciones son un mercado aparte y no se ven influidas por los precios del furfural en el mercado libre de la Comunidad. Por lo que se refiere al mercado libre, las importaciones procedentes de la República Popular de China correspondieron solamente a un 10 % del consumo de la empresa en cuestión. Un aumento del precio de estas importaciones no puede, por tanto, tener un impacto significativo en el coste global de producción del alcohol furfúrico.

4. Conclusión

- (49) Teniendo en cuenta las pérdidas importantes sufridas por el único productor de furfural que aún opera en la Comunidad, hay un riesgo evidente de que, en ausencia de intervención, este productor cierre, como todos los demás productores comunitarios hicieron ya estos últimos años. En tal caso, el mercado comunitario será enteramente dependiente de las importaciones. Considerando la importancia estratégica de este producto en el sector de las refinerías de petróleo, esa situación no sería del interés de la Comunidad. En este contexto, no hay que olvidar que la República Popular de China ya representa más del 60 % del suministro del producto importado.

En consecuencia, la Comisión concluye que, en interés de la Comunidad, conviene eliminar los efectos perjudiciales del dumping y restaurar condiciones competitivas mediante el establecimiento de medidas antidumping provisionales.

H. DERECHO PROVISIONAL

- (50) El nivel del perjuicio ha sido calculado sobre la base de la diferencia entre el precio medio de importación cif y el coste de producción del productor comunitario, más un margen de beneficio del 5 %. Este índice parece justificado considerando los datos disponibles por la Comisión relativos a las condiciones de mercado y a las necesidades de inversión en la industria. Sobre esta base, el precio cif medio de las exportaciones chinas

tendría que aumentar en aproximadamente la mitad para permitir que el productor comunitario venda a precios rentables.

- (51) Como el margen de dumping excede este umbral de perjuicio, el derecho antidumping debe basarse en la cifra más baja, de conformidad con el apartado 3 del artículo 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88.
- (52) Los exportadores afectados venden furfural y toda una gama de otros productos a los importadores en la Comunidad. Para reducir el riesgo de que el derecho sea eludido mediante la manipulación de los precios, se considera apropiado establecer el derecho en forma de una cantidad específica de ecus/Tm. El umbral de perjuicio para el precio de importación cifra un derecho de 352 ecus/Tm.
- (53) En interés de una buena gestión debe fijarse un plazo durante el cual las partes afectadas puedan dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas. Además, debe especificarse que todas las conclusiones establecidas a efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden ser reconsideradas con objeto de establecer cualquier derecho definitivo que la Comisión pueda proponer,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional de 352 ecus por Tm sobre las importaciones de furfural clasificado en el código NC 2932 12 00, originario de la República Popular de China.
2. Salvo disposición contraria, serán de aplicación las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.
3. El despacho a libre práctica en la Comunidad el producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en las letras b) y c) del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, las partes interesadas podrán formular sus alegaciones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 18 de julio de 1994.

Por la Comisión
Leon BRITTAN
Miembro de la Comisión

REGLAMENTO (CE) N° 1784/94 DE LA COMISIÓN**de 19 de julio de 1994****relativo a la interrupción de la pesca del fletán negro por parte de los barcos que naveguen bajo pabellón del Reino Unido**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2847/93 del Consejo, de 12 de octubre de 1993, por el que se establece un régimen de control aplicable a la política pesquera común⁽¹⁾ y, en particular, el apartado 3 de su artículo 21,Considerando que el Reglamento (CE) n° 3693/93 del Consejo, de 21 de diciembre de 1993, por el que se distribuyen, para el año 1994, las cuotas de capturas de la Comunidad en aguas de Groenlandia⁽²⁾, establece, para 1994, las cuotas de fletán negro;

Considerando que, para garantizar el cumplimiento de las disposiciones relativas a las limitaciones cuantitativas de las capturas de una población sujeta a cuotas, es necesario que la Comisión fije la fecha en la que se considere que las capturas efectuadas por barcos que naveguen bajo pabellón de un Estado miembro han agotado la cuota asignada;

Considerando que, de acuerdo con la información transmitida a la Comisión, las capturas de fletán negro en las aguas de las divisiones CIEM V, XIV (aguas de Groenlandia) efectuadas por barcos que naveguen bajo pabellón del Reino Unido o estén registrados en el Reino Unido han alcanzado la cuota asignada para 1994; que el Reino

Unido ha prohibido la pesca de esta población a partir del 5 de julio de 1994; que es necesario, por consiguiente, atenerse a dicha fecha,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se considera que las capturas de fletán negro en las aguas de las divisiones CIEM V, XIV (aguas de Groenlandia) efectuadas por barcos que naveguen bajo pabellón del Reino Unido o estén registrados en el Reino Unido han agotado la cuota asignada al Reino Unido para 1994.

Se prohíbe la pesca del fletán negro en las aguas de las divisiones CIEM V, XIV (aguas de Groenlandia) por parte de los barcos que naveguen bajo pabellón del Reino Unido o estén registrados en el Reino Unido, así como el mantenimiento a bordo, el transbordo o el desembarco de peces de esta población capturados por los barcos mencionados, con posterioridad a la fecha de aplicación del presente Reglamento.

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

Será aplicable a partir del 5 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 19 de julio de 1994.

Por la Comisión

Yannis PALEOKRASSAS

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO n° L 261 de 20. 10. 1993, p. 1.⁽²⁾ DO n° L 341 de 31. 12. 1993, p. 106.

REGLAMENTO (CE) Nº 1785/94 DE LA COMISIÓN
de 19 de julio de 1994

relativo a la clasificación de ciertas mercancías en la nomenclatura combinada

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2658/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y a las medidas relativas al arancel aduanero común ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1706/94 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 9,

Considerando que, para asegurar la aplicación uniforme de la nomenclatura combinada anexa al Reglamento arriba citado, conviene adoptar disposiciones relativas a la clasificación de las mercancías en el Anexo del presente Reglamento;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2658/87 establece las reglas generales para la interpretación de la nomenclatura combinada; que estas reglas también se aplican a cualquier otra nomenclatura que la incluya, bien parcialmente, bien añadiendo subdivisiones y establecida mediante disposiciones comunitarias específicas, con objeto de aplicar medidas arancelarias o de otra índole en el marco de los intercambios de mercancías;

Considerando que, por aplicación de dichas reglas generales, las mercancías que se describen en la columna 1 del

cuadro anexo al presente Reglamento deben clasificarse en los códigos NC correspondientes, que se indican en la columna 2, en virtud de las motivaciones citadas en la columna 3;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen de la sección de la nomenclatura arancelaria y estadística del Comité del código aduanero,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Las mercancías descritas en la columna 1 del cuadro que figura en el Anexo se clasificarán en la nomenclatura combinada en los códigos NC correspondientes que se indican en la columna 2 del mencionado cuadro.

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 19 de julio de 1994.

Por la Comisión

Christiane SCRIVENER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 256 de 7. 9. 1987, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 180 de 14. 7. 1994, p. 17.

ANEXO

Designación de la mercancía	Clasificación Código NC	Motivación
(1)	(2)	(3)
1. « Rutilo sintético », obtenido a partir de ilmenito mediante tostación, tratamiento con ácido clorhídrico y calcinación, cuyos contenidos en peso son, aproximadamente, 95 % de dióxido de titanio, 2 % de trióxido de dihierro y 1 % de dióxido de silicio. El producto se presenta en forma de un polvo de color crema.	2614 00 10	<p>La clasificación está determinada por las reglas generales 1 y 6 para la interpretación de la nomenclatura combinada, por la nota 2 del capítulo 26, así por los epígrafes de los códigos NC 2614 y 2614 00 10.</p> <p>La modificación de la estructura cristalina se debe únicamente a los procesos de tostación y calcinación mencionados en el capítulo 26 de las notas explicativas del sistema armonizado.</p>
2. Agente emulsionante contituido por una mezcla de esteres mono- y diacetiltartáricos de mono- y diglicéridos de ácidos grasos (E 472 e)	3823 90 87	<p>La clasificación está determinada por las reglas generales 1 y 6 para la interpretación de la nomenclatura combinada, por la nota 1 b) del capítulo 38 así por los epígrafes de los códigos NC 3823, 3823 90 y 3823 90 87.</p>

REGLAMENTO (CE) Nº 1786/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

por el que se establece, para la campaña de 1994/95, el precio mínimo que debe pagarse a los productores de ciruelas secas y el importe de la ayuda a la producción de ciruelas pasas

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 426/86 del Consejo, de 24 de febrero de 1986, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 549/94 de la Comisión⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 del artículo 4 y el apartado 5 del artículo 5,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 1206/90 del Consejo⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 2202/90⁽⁴⁾, fija las normas generales del régimen de ayuda a la producción en el sector de las frutas y hortalizas transformadas;

Considerando que, conforme al apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 426/86, el precio mínimo que debe pagarse al productor se determinará en función del precio mínimo en vigor durante la campaña de comercialización precedente, la evolución de los precios de base en el sector de las frutas y hortalizas y la necesidad de garantizar la salida normal del producto fresco hacia los distintos destinos, incluido el suministro a la industria de transformación;

Considerando que el artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 426/86 establece los criterios para la fijación del importe de la ayuda a la producción; que debe tenerse en cuenta, en particular, la ayuda fijada para la campaña de comercialización precedente, modificada en función de los cambios del precio mínimo que debe pagarse a los productores y la diferencia entre el coste de la materia

prima en la Comunidad y en los principales terceros países competidores;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Para la campaña de 1994/95:

- a) el precio mínimo al que se refiere el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 426/86 que debe pagarse al productor de ciruelas secas obtenidas a partir de ciruelas de Ente, y
- b) la ayuda a la producción a que se refiere el artículo 5 del mismo Reglamento para las ciruelas pasas, listas para destinarse al consumo humano, quedan fijados en el Anexo.

Artículo 2

Cuando la transformación se realice fuera del Estado miembro donde se cultive el producto, dicho Estado miembro deberá presentar al Estado miembro que pague la ayuda a la producción pruebas de que al productor se le ha abonado el precio mínimo establecido.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el 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 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 49 de 27. 2. 1986, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 69 de 12. 3. 1994, p. 5.

⁽³⁾ DO nº L 119 de 11. 5. 1990, p. 74.

⁽⁴⁾ DO nº L 201 de 31. 7. 1990, p. 4.

ANEXO

Precio mínimo que debe pagarse al productor

Productos	Ecus/100 kg de peso neto, al salir de la explotación del productor
Ciruelas de Ente, de la clase según tamaño correspondiente a 66 frutos por 500 gramos	160,266

Ayuda a la producción

Productos	Ecus/100 kg de peso neto, para productos obtenidos a partir de materias primas cultivadas
Ciruelas pasas obtenidas a partir de ciruelas de Ente, de la clase según tamaño correspondiente a 66 frutos por 500 gramos	61,094

REGLAMENTO (CE) Nº 1787/94 DE LA COMISIÓN
de 20 de julio de 1994

por el que se determina la proporción en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación de algunos productos del sector de la carne de aves de corral presentadas en el mes de julio de 1994 al amparo del régimen previsto en el Reglamento (CE) nº 774/94 del Consejo relativo a la apertura y modo de gestión de determinados contingentes arancelarios comunitarios de carne de aves de corral y determinados productos agrícolas

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1431/94 de la Comisión, de 22 de junio de 1994, por el que se establecen las disposiciones de aplicación en el sector de la carne de aves de corral del régimen de importación establecido en el Reglamento (CE) nº 774/94 del Consejo relativo a la apertura y modo de gestión de determinados contingentes arancelarios comunitarios de carne de aves de corral y determinados productos agrícolas⁽¹⁾ y, en particular, el apartado 4 de su artículo 4,

Considerando que las solicitudes de licencias de importación presentadas para el período comprendido entre el 1 de enero y el 30 de septiembre de 1994 son, inferiores o iguales a las cantidades disponibles, por lo que pueden ser atendidas en su totalidad, o bien superiores a las cantidades disponibles, por lo que deben reducirse en un porcentaje fijo a fin de garantizar un reparto equitativo ;

Considerando que conviene determinar, para las solicitudes inferiores o iguales a las cantidades disponibles, el excedente que se añade a la cantidad disponible en el período siguiente,

Artículo 1

1. Las solicitudes de licencias de importación para el período comprendido entre el 1 de enero y el 30 de septiembre de 1994 presentadas al amparo del Reglamento (CE) nº 1431/94 se satisfarán como se indica en el Anexo I.
2. Durante los diez primeros días del período comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 1994 se podrán presentar, al amparo del Reglamento (CE) nº 1431/94, solicitudes de licencias de importación por la cantidad total que figura en el Anexo II.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 156 de 23. 6. 1994, p. 9.

ANEXO I

	Porcentaje en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación presentadas en el período comprendido entre el 1 de enero y el 30 de septiembre de 1994
1	8,34
2	8,06
3	7,75
4	77,79
5	11,90

*ANEXO II**(en toneladas)*

	Cantidad total disponible para el período comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 1994
1	3 550
2	2 550
3	1 650
4	900
5	350

REGLAMENTO (CE) Nº 1788/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

por el que se fija el importe máximo de la restitución a la exportación del azúcar blanco para la octava licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente contemplada en el Reglamento (CE) nº 1021/94

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 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, la letra b) del párrafo primero del apartado 4 de su artículo 19,Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el Reglamento (CE) nº 1021/94 de la Comisión, de 29 de abril de 1994, relativo a una licitación permanente para la determinación de las exacciones reguladoras y/o de las restituciones sobre la exportación de azúcar blanco ⁽³⁾, se procede a licitaciones parciales para la exportación de dicho azúcar;

Considerando que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 9 del Reglamento (CE) nº 1021/94, debe fijarse en su caso un importe máximo de la restitución a la exportación para la licitación parcial de que se trate, teniendo en cuenta en particular la situación de la evolución previsible del mercado del azúcar en la Comunidad y en el mercado mundial;

Considerando que, previo examen de las ofertas, es conveniente adoptar para la octava licitación parcial las disposiciones contempladas en el artículo 1;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 990/93 del Consejo ⁽⁴⁾ prohíbe los intercambios comerciales entre la

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Para la octava licitación parcial de azúcar blanco efectuada en el marco del Reglamento (CE) nº 1021/94, se fija un importe máximo de la restitución a la exportación de 38,107 ecus/100 kg.

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) nº 990/93.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio 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 112 de 3. 5. 1994, p. 13.⁽⁴⁾ DO nº L 102 de 28. 4. 1993, p. 14.

REGLAMENTO (CE) N° 1789/94 DE LA COMISIÓN
de 20 de julio de 1994

por el que se determina la proporción en que se satisfarán las solicitudes de licencias de importación de carne fresca, refrigerada o congelada de vacuno presentadas en enero de 1994 al amparo de los regímenes de importación establecidos en los Acuerdos europeos entre la Comunidad y la República de Polonia, la República de Hungría y en el Acuerdo interino con la antigua República Federativa Checa y Eslovaca (RFCE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1390/94 de la Comisión, de 17 de junio de 1994, por el que se establecen, para el período comprendido entre el 1 de julio de 1994 y el 30 de junio de 1995, las disposiciones de aplicación de los regímenes de importación de carne de vacuno fresca, refrigerada o congelada, establecidos en los Acuerdos europeos entre la Comunidad y la República de Polonia, la República de Hungría y en el Acuerdo interino con la antigua República Federativa Checa y Eslovaca⁽¹⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 3,

Considerando que en los apartados 1 y 2 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 1390/94 se fijan las cantidades de carne fresca, refrigerada o congelada de vacuno originaria de Polonia, Hungría, de la República Checa o de la República Eslovaca que pueden importarse en condiciones especiales dentro del período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994; que las cantidades para las que se han solicitado licencias de importación permiten atender completamente las solicitudes;

Considerando que el apartado 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 1390/94 estipula que, si durante el año 4 (del 1 de julio de 1994 al 30 de junio de 1995), las cantidades por las que se soliciten certificados de importación, presentadas con cargo al primer, segundo o tercer período especificado en el apartado 2 del citado artículo, son inferiores a las cantidades disponibles, se añadirán las cantidades restantes a las cantidades disponibles con cargo al período siguiente; que, habida cuenta de que existen cantidades restantes con cargo al primer período, es

conveniente determinar las cantidades disponibles para el segundo período, comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 1994, para los cuatro países interesados,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Las solicitudes de licencias de importación presentadas con cargo al período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994 al amparo del régimen de importación al que se refiere el Reglamento (CE) n° 1390/94 se satisfarán completamente.

2. Las cantidades disponibles con cargo al período al que se refiere el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 1390/94, comprendido entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 1994, serán las siguientes:

- 2 398,0 toneladas de carne originaria de Polonia,
- 2 809,0 toneladas de carne originaria de Hungría,
- 1 120,0 toneladas de carne originaria de la República Checa,
- 495,0 toneladas de carne originaria de la República Eslovaca.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 26 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO n° L 152 de 18. 6. 1994, p. 20.

REGLAMENTO (CE) Nº 1790/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

por el que se determina la proporción en que podrán aceptarse las solicitudes de licencias de importación de algunas carnes de vacuno frescas, refrigeradas o en conserva presentadas en julio de 1994 al amparo del régimen de importación establecido en el Acuerdo agrario bilateral celebrado entre la Comunidad y Suecia

(Texto pertinente a los fines del EEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 266/94 de la Comisión, de 4 de febrero de 1994, por el que se establecen para 1994 las normas de aplicación del régimen de importación de carnes de bovino previsto en el Acuerdo agrario bilateral entre la Comunidad y Suecia ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CE) nº 394/94 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 4,

Considerando que en el apartado 1 del artículo 1 y en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 266/94 se fijan las cantidades de carne fresca o refrigerada de vacuno del código NC 0201 y de los productos de los códigos NC 1602 50 31, 1602 50 39 o 1602 50 80 originarios de Suecia que puedan importarse en condiciones especiales durante el período comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre de 1994; que no se han solicitado licencias de importación para la carne del código NC 0201; que, no obstante, las solicitudes de conservas pueden ser satisfechas íntegramente;

Considerando que el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 266/94 establece que, si durante el año 1994 las cantidades por las que se solicitan certificados de importación, presentadas con cargo al primer, segundo o tercer período especificado en el apartado 1 de dicho artículo, son inferiores a las cantidades disponibles, las cantidades restantes se añadirán a las disponibles con

cargo al período siguiente; que, habida cuenta de las cantidades restantes con cargo al tercer período, conviene determinar en consecuencia las cantidades disponibles correspondientes al mencionado país durante el cuarto período, a saber, del 1 de octubre al 31 de diciembre de 1994,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Las solicitudes de licencias de importación presentadas al amparo del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CE) nº 266/94 se satisfarán completamente.

2. Las cantidades disponibles con cargo al período contemplado en el apartado 1 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº 266/94, a saber, del 1 de octubre al 31 de diciembre de 1994, se elevan a:

- 4 000 toneladas, expresadas en peso canal, de carne de vacuno del código NC 0201,
- 794,30 toneladas, expresadas en peso canal, de carne de vacuno de los códigos NC 1602 50 31, 1602 50 39 o 1602 50 80.

Artículo 2

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

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 32 de 5. 2. 1994, p. 9.

⁽²⁾ DO nº L 53 de 24. 2. 1994, p. 13.

REGLAMENTO (CE) N° 1791/94 DE LA COMISIÓN**de 20 de julio de 1994****por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 1766/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) n° 2193/93 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 5 de su artículo 10 y el apartado 3 de su artículo 11,Visto el Reglamento (CEE) n° 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) n° 3528/93 ⁽⁴⁾,Considerando que el Reglamento (CE) n° 1561/94 de la Comisión ⁽⁵⁾ y todos los Reglamentos que posteriormente lo han modificado han fijado las exacciones reguladoras aplicables a la importación de cereales, de harinas de trigo y de centeno, y grañones y sémolas de trigo;

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 19 de julio de 1994 por lo que se refiere a las monedas flotantes;

Considerando que la aplicación de las modalidades mencionadas en el Reglamento (CE) n° 1561/94 a los precios de oferta y a las cotizaciones de dicho día de los que tiene conocimiento la Comisión conduce a modificar las exacciones reguladoras actualmente en vigor con arreglo al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se fijan en el Anexo las exacciones reguladoras que deben percibirse a la importación de los productos contemplados en las letras a), b) y c) del apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 1766/92.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO n° L 181 de 1. 7. 1992, p. 21.⁽²⁾ DO n° L 196 de 5. 8. 1993, p. 22.⁽³⁾ DO n° L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.⁽⁴⁾ DO n° L 320 de 22. 12. 1993, p. 32.⁽⁵⁾ DO n° L 166 de 1. 7. 1994, p. 74.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno

(en ecus/t)

Código NC	Países terceros (*)
0709 90 60	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
0712 90 19	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1001 10 00	49,40 ⁽¹⁾ ⁽⁵⁾
1001 90 91	76,54
1001 90 99	76,54 ⁽⁹⁾
1002 00 00	103,32 ⁽⁶⁾
1003 00 10	105,65
1003 00 90	105,65 ⁽⁹⁾
1004 00 00	93,93
1005 10 90	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1005 90 00	111,72 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1007 00 90	117,12 ⁽⁴⁾
1008 10 00	28,57 ⁽⁹⁾
1008 20 00	34,22 ⁽⁴⁾ ⁽⁹⁾
1008 30 00	0 ⁽⁵⁾
1008 90 10	(7)
1008 90 90	0
1101 00 00	146,57 ⁽⁹⁾
1102 10 00	182,76
1103 11 10	113,18
1103 11 90	167,86
1107 10 11	147,12
1107 10 19	112,68
1107 10 91	198,94 ⁽¹⁰⁾
1107 10 99	151,39 ⁽⁹⁾
1107 20 00	174,64 ⁽¹⁰⁾

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

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

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

(4) Para el mijo y el sorgo originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico, la exacción reguladora a la importación en la Comunidad se percibirá con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) n° 715/90.

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

(6) La exacción reguladora percibida a la importación de centeno producido en Turquía y transportado directamente desde dicho país a la Comunidad se define en los Reglamentos (CEE) n° 1180/77 del Consejo (DO n° L 142 de 9. 6. 1977, p. 10), modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 1902/92 (DO n° L 192 de 11. 7. 1992, p. 3), y (CEE) n° 2622/71 de la Comisión (DO n° L 271 de 10. 12. 1971, p. 22), modificado por el Reglamento (CEE) n° 560/91 (DO n° L 62 de 8. 3. 1991, p. 26).

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

(8) 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.

(9) Los productos de dicho código importados de Polonia y Hungría con arreglo a los Acuerdos celebrados entre esos países y la Comunidad en el marco de los Acuerdos interinos entre la República Checa, la República Eslovaca, Bulgaria y Rumanía y la Comunidad y para los que se presente un certificado EUR 1, expedido en las condiciones previstas en los Reglamentos (CE) n° 121/94 o 335/94, estarán sujetos a las exacciones reguladoras contempladas en el Anexo de esos mismos Reglamentos.

(10) En virtud de lo dispuesto en el Reglamento (CEE) n° 1180/77 del Consejo, esta exacción se reducirá en 5,44 ecus por tonelada para los productos originarios de Turquía.

**REGLAMENTO (CE) Nº 1792/94 DE LA COMISIÓN
de 20 de julio de 1994**

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

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad 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 mercados en el sector de los cereales ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 2193/93 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 12,

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⁾,

Considerando que el Reglamento (CE) nº 1562/94 de la Comisión ⁽⁵⁾ y todos los Reglamentos que posteriormente lo han modificado han fijado las primas que se añaden a las exacciones reguladoras para los cereales y la malta ;

Considerando que, para permitir el normal funcionamiento del régimen de las exacciones reguladoras, es conveniente aplicar para el cálculo de éstas el tipo repre-

sentativo de mercado registrado durante el período de referencia de 19 de julio de 1994 por lo que se refiere a las monedas flotantes ;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

Las primas que se añaden a las exacciones reguladoras fijadas por anticipado para la importación de los productos contemplados en las letras a), b) y c) del apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 1766/92 se fijan en el Anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 21 de julio de 1994.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio 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 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

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

⁽⁵⁾ DO nº L 166 de 1. 7. 1994, p. 77.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 20 de julio de 1994, por el que se fijan las primas que se añaden a las exacciones reguladoras a la importación para los cereales, la harina y la malta

A. Cereales y harinas

(en ecus/t)

Código NC	Corriente	1 ^{er} plazo	2 ^o plazo	3 ^{er} plazo
	7	8	9	10
0709 90 60	0	1,01	1,02	1,48
0712 90 19	0	1,01	1,02	1,48
1001 10 00	0	0	0	0
1001 90 91	0	0	0	0
1001 90 99	0	0	0	0
1002 00 00	0	0	0	0
1003 00 10	0	0	0	0
1003 00 90	0	0	0	0
1004 00 00	0	0	0	0
1005 10 90	0	1,01	1,02	1,48
1005 90 00	0	1,01	1,02	1,48
1007 00 90	0	0	0	0
1008 10 00	0	0	0	0
1008 20 00	0	0	0	0
1008 30 00	0	0	0	0
1008 90 90	0	0	0	0
1101 00 00	0	0	0	0
1102 10 00	0	0	0	0
1103 11 10	0	0	0	0
1103 11 90	0	0	0	0

B. Malta

(en ecus/t)

Código NC	Corriente	1 ^{er} plazo	2 ^o plazo	3 ^{er} plazo	4 ^o plazo
	7	8	9	10	11
1107 10 11	0	0	0	0	0
1107 10 19	0	0	0	0	0
1107 10 91	0	0	0	0	0
1107 10 99	0	0	0	0	0
1107 20 00	0	0	0	0	0

REGLAMENTO (CE) Nº 1793/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

por el que se modifica por décima vez el Reglamento (CE) nº 3337/93 por el que se adoptan medidas excepcionales de apoyo al mercado en el sector de la carne de porcino en Bélgica

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2759/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de porcino⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1249/89⁽²⁾, y, en particular, su artículo 20,

Considerando que, tras la aparición de la peste porcina clásica en una región de producción de Bélgica, se adoptaron medidas excepcionales de apoyo al mercado de la carne de porcino de dicho Estado miembro mediante el Reglamento (CE) nº 3337/93 de la Comisión⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1481/94⁽⁴⁾;

Considerando que es necesario adaptar el precio de compra a la situación actual del mercado teniendo en cuenta la disminución de los precios de mercado;

Considerando que, debido a la aparición de un nuevo caso de peste porcina clásica, las autoridades belgas ampliaron a mediados de junio de 1994 las restricciones veterinarias y comerciales a una nueva zona; que es preciso que los animales procedentes de esa zona queden incluidos desde el 12 de julio de 1994 en el régimen de compra establecido en el Reglamento (CE) nº 3337/93;

Considerando que el Reglamento (CE) nº 1391/94 de la Comisión⁽⁵⁾ introdujo a partir del 6 de junio de 1994 un nuevo lote de cerdos con derecho a las medidas de apoyo establecidas en el Reglamento (CE) nº 3337/93; que es preciso modificar la citada fecha para incluir en dichas medidas a los cerdos comprados durante los primeros días de junio de 1994;

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El Reglamento (CE) nº 3337/93 quedará modificado como sigue:

- 1) El artículo 4 se modificará como sigue:
 - a) en el apartado 1, el importe de « 109 ecus » se sustituirá por el de « 102 ecus » y el importe de « 93 ecus » por el de « 87 ecus »;
 - b) en el apartado 2, el importe de « 39 ecus » se sustituirá por el de « 32 ecus » y el importe de « 33 ecus » por el de « 27 ecus »;
 - c) en el apartado 3, el importe de « 31 ecus » se sustituirá por el de « 26 ecus » y el importe de « 26 ecus » por el de « 22 ecus ».
- 2) El Anexo I se sustituirá por el Anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

En el artículo 2 del Reglamento (CE) nº 1391/94, la fecha de « 6 de junio de 1994 » se sustituirá por la de « 31 de mayo de 1994 ».

Artículo 3

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

Será aplicable a partir del 21 de julio de 1994. No obstante, las disposiciones del punto 2 del artículo 1 serán aplicables a partir del 12 de julio de 1994.

⁽¹⁾ DO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 129 de 11. 5. 1989, p. 12.

⁽³⁾ DO nº L 299 de 4. 12. 1993, p. 23.

⁽⁴⁾ DO nº L 159 de 28. 6. 1994, p. 50.

⁽⁵⁾ DO nº L 152 de 18. 6. 1994, p. 24.

*ANEXO**« ANEXO I*

- a) la parte del término municipal de Beernem situada al norte de las carreteras siguientes : Bruggestraat, Knesselarestraat hasta el cruce con Hoogstraat y Hoogstraat hasta el límite de la provincia ;
 - b) la parte del término municipal de Brujas situada :
 - 1) al norte de las carreteras Astridlaan y General Lemanlaan,
 - 2) al este de las carreteras siguientes : Buiten Boninvest, Buiten Kazernevest, Buiten Kruisvest, Fort Lapin, Havenstraat, Krommestraat, Dudzeelse Steenweg y Westkapelse Steenweg ;
 - c) la parte del término municipal de Knokke-Heist situada al sur de las carreteras siguientes : Dudzelestraat hasta al cruce con Sluisstraat y Sluisstraat ;
 - d) la parte del término municipal de Zelzate situada al oeste del canal Gante-Terneuzen ;
 - e) la parte del término municipal de Gante situada :
 - 1) al oeste del canal Gante-Terneuzen, Voorhaven, Tothuisdok, Verbindingskanaal ;
 - 2) al oeste de las carreteras Elyzeese Velden y Bargiekaal ;
 - 3) al norte de las carreteras Phoenixstraat, Weversstraat, Drongensesteenweg, Deinsesteenweg y E40 ;
 - f) la parte del término municipal de Nevele situada al norte de la E40 ;
 - g) la parte del término municipal de Aalter situada :
 - 1) al norte de la E40, entre el límite con el municipio de Nevele y el cruce con la N44,
 - 2) al este de la N44, desde la E40 hasta el límite con el municipio de Knesselare ;
 - h) la parte del término municipal de Kenesselare situada :
 - 1) al este de la N44, desde el límite con el municipio de Aalter hasta el cruce con Urseleweg,
 - 2) al norte de las carreteras siguientes : Urseleweg desde el cruce con la N44, Veldstraat y Kloosterstraat ;
 - i) los términos municipales de Eeklo, Kaprijke, Waarschoot, Zomergem, Sint-Laureins, Assenede, Evergem, Lovendegem, Maldegem y Damme. ».
-

REGLAMENTO (CE) Nº 1794/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

por el que se modifica por segunda vez el Reglamento (CE) nº 1393/94 por el que se adoptan medidas excepcionales de apoyo al mercado en el sector de la carne de porcino de los Países Bajos

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2759/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de porcino ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1249/89 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 20,

Considerando que, tras la aparición de la peste porcina clásica en algunas regiones de Bélgica situadas en la zona fronteriza con los Países Bajos, se adoptaron medidas excepcionales de apoyo al mercado de la carne de porcino para las zonas de vigilancia situadas en los Países Bajos mediante el Reglamento (CE) nº 1393/94 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1482/94 ⁽⁴⁾;

Considerando que es necesario adaptar el precio de compra de los cerdos a la situación actual del mercado teniendo en cuenta la disminución de los precios de mercado;

Considerando que, debido a la aparición de nuevos casos de peste porcina clásica en Bélgica, las autoridades neerlandesas ampliaron a finales de junio de 1994 las restricciones veterinarias y comerciales a una nueva zona; que es preciso que los animales procedentes de esa zona queden incluidos desde el 12 de julio de 1994 en el régimen de compra establecido por el Reglamento (CE) nº 1393/94;

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El Reglamento (CE) nº 1393/93 quedará modificado como sigue:

- 1) El artículo 4 se modificará como sigue:
 - a) En el apartado 1, el importe de « 105 ecus » se sustituirá por el de « 95 ecus » y el de « 89 ecus » por el de « 81 ecus ».
 - b) En el apartado 2, el importe de « 36 ecus » se sustituirá por el de « 31 ecus » y el de « 31 ecus » por el de « 26 ecus ».
- 2) El Anexo se sustituirá por el Anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

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

Será aplicable a partir del 21 de julio de 1994. No obstante, las disposiciones del punto 2 del artículo 1 serán aplicables a partir del 12 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 129 de 11. 5. 1989, p. 12.

⁽³⁾ DO nº L 152 de 18. 6. 1994, p. 27.

⁽⁴⁾ DO nº L 159 de 26. 6. 1994, p. 51.

ANEXO« *ANEXO* »

La zona situada en la provincia de Zelanda queda delimitada de la forma siguiente :

Desde el mojón fronterizo 359, seguir la N 58 en dirección este hasta el cruce con "Sint Annastraat" ; seguir ésta en dirección sureste hasta el cruce con el "Raal", en el municipio de Sluis ; seguir el "Raal" en dirección este hasta el cruce con "Hoogstraat" ; seguir ésta en dirección norte hasta el cruce con la carretera provincial de Sluis a Breskens ; seguir ésta en dirección noroeste hasta el cruce con el "Barendijk" en el municipio de Nieuwvliet ; seguir el "Barendijk" en dirección este y pasar al "Schoondijkse Weg" ; seguirlo en dirección este hasta el cruce con la N 58 ; seguir ésta en dirección sur hasta el cruce con la N 61 en el término municipal de Schoondijke ; seguir la N 61 en dirección sureste hasta el cruce con la "Statendijk 1" ; seguir ésta hasta el cruce con el "Molentje" ; seguir éste hasta el cruce con la "Oranjedijk" ; seguir ésta hasta el cruce con el "Mauritsweg" ; seguir éste hasta el cruce con el "Zachariasweg" ; seguir éste hasta el cruce con el "Driewegenweg" seguir éste y pasar el "Schorerweg" ; seguir éste hasta el cruce con el "Hoofdplaatsweg" y el "Driewegenweg" ; seguir éste en dirección sureste hasta el cruce con la N 61 ; seguir ésta en dirección Este hasta el cruce con el canal "Isabella" ; seguir este canal hasta la frontera del país y bordearla en dirección suroeste hasta el mojón fronterizo nº 359. »

REGLAMENTO (CE) Nº 1795/94 DE LA COMISIÓN

de 20 de julio de 1994

por el que se modifica por octava vez el Reglamento (CE) nº 3088/93 por el que se adoptan medidas excepcionales de apoyo del mercado en el sector de la carne de porcino en Alemania

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2759/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1976, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de porcino ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1249/89 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 20,

Considerando que, tras la aparición de la peste porcina clásica en algunas regiones de producción de Alemania, se adoptaron medidas excepcionales de apoyo al mercado de la carne de porcino de dicho Estado miembro mediante el Reglamento (CE) nº 3088/93 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1392/94 ⁽⁴⁾;

Considerando que la Decisión 94/178/CE de la Comisión ⁽⁵⁾, en la que se fijan las restricciones veterinarias y sanitarias necesarias, ha sido modificada por la Decisión 94/365/CE ⁽⁶⁾; que esta modificación es aplicable a partir del 24 de junio de 1994; que es necesario reflejar esta modificación en el Reglamento (CE) nº 3088/93;

Considerando que es necesario adaptar a la situación del mercado la ayuda concedida en el momento de la entrega de cerdos pesados, habida cuenta de la disminución de los precios de mercado;

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

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

Hecho en Bruselas, el 20 de julio de 1994.

Por la Comisión

René STEICHEN

Miembro de la Comisión

Artículo 1

El Reglamento (CE) nº 3088/93 quedará modificado como sigue :

1) El apartado 1 del artículo 2 se sustituye por el texto siguiente :

« 1. Sólo podrán entregarse los cerdos, lechones y lechoncillos criados en la zona mencionada en el Anexo I de la Decisión 94/178/CE, siempre que las disposiciones veterinarias establecidas en el apartado 2 del artículo 1 de la citada Decisión sean aplicables en dicha zona el día de la entrega de los animales. ».

2) En el apartado 1 del artículo 4 el importe de « 115 ecus » se sustituirá por el de « 107 ecus ».

Artículo 2

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

Será aplicable a partir del 21 de julio de 1994. No obstante, las disposiciones del punto 1 del artículo 1 serán aplicables a partir del 24 de junio de 1994.

⁽¹⁾ DO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 129 de 11. 5. 1989, p. 12.

⁽³⁾ DO nº L 277 de 10. 11. 1993, p. 30.

⁽⁴⁾ DO nº L 152 de 18. 6. 1994, p. 25.

⁽⁵⁾ DO nº L 83 de 26. 3. 1994, p. 54.

⁽⁶⁾ DO nº L 162 de 30. 6. 1994, p. 70.

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 14 de diciembre de 1993

relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

(Asunto nº IV/M.308 — Kali+Salz/MDK/Treuhand)

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los intereses del EEE)

(94/449/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 16 de agosto de 1993 de iniciar un procedimiento en el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la posibilidad 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:

- (1) La notificación mencionada se refiere al proyecto de fusión de las actividades relativas a la potasa y la sal gema de las empresas Kali und Salz AG (K + S) y Mitteldeutschen Kali AG (MdK) en una empresa en participación entre K + S y el Treuhand.
- (2) Examinada la notificación, la Comisión concluyó que dicho proyecto estaba comprendido en el

(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 199 de 21. 7. 1994, p. 5.

ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (Reglamento de concentraciones) y suscitaba dudas considerables en cuanto a su compatibilidad con el mercado común. Mediante Decisión de 16 de agosto de 1993, la Comisión decidió incoar el procedimiento previsto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 de dicho Reglamento.

- (3) Por carta de 5 de agosto de 1993, la Comisión comunicó a las partes su decisión de prorrogar la suspensión de la realización de la operación notificada, al amparo del apartado 2 del artículo 7 y del apartado 2 del artículo 18 del Reglamento de concentraciones, hasta la adopción de una decisión definitiva en la materia.

I. LAS PARTES

- (4) K + S, filial del grupo químico BASF, se ocupa principalmente de la producción de potasa (incluidos productos especiales), sal y productos basados en la potasa y la sal, así como de la eliminación de residuos. Las actividades relativas a la potasa y la sal gema de la antigua República Democrática Alemana se han combinado en la empresa MdK, cuyo único accionista es el Treuhand, entidad pública cuyo cometido es reestructurar las antiguas empresas estatales de la antigua República Democrática Alemana para hacerlas competitivas y privatizarlas.

II. EL PROYECTO

- (5) MdK va a ser convertida en sociedad de responsabilidad limitada (GmbH), a la que K + S aportará sus actividades relacionadas con la potasa y la sal gema. La Treuhand efectuará una aportación de capital de 1 044 millones de marcos alemanes, de los que 196 se considerarán aportación inicial de capital y 848 millones se contabilizarán como reservas y se destinarán a inversiones reparaciones de cobertura de las pérdidas previstas. En la empresa en participación así constituida, el 51 % del capital y los derechos de voto corresponderán a K + S y el 49 % a la Treuhand.
- (6) En caso de que las pérdidas de la empresa en participación superen lo acordado por las partes en el plan estratégico, dichas pérdidas serán cubiertas por la Treuhand hasta un 90 % en los ejercicios de 1993, 1994 y 1995, un 85 % en el ejercicio de 1996 y un 80 % en el de 1997, hasta un máximo de 150 millones de marcos alemanes. El Gobierno federal alemán notificó a la Comisión, de conformidad con la normativa comunitaria sobre ayudas estatales, las aportaciones que debía realizar la Treuhand a la empresa en participación. Su compatibilidad con la normativa sobre ayudas estatales se decidirá en el marco de un procedimiento separado.

III. OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN PREVISTA

- (7) La empresa en participación MdK GmbH quedará bajo el control conjunto de K + S y la Treuhand. Si bien K + S dispone del 51 % de los derechos de voto y, conforme al acuerdo fundacional, será responsable de la gestión empresarial de la misma, diversas decisiones de mercado muy importantes exigirán la aprobación de la Treuhand. K + S y este organismo han elaborado conjuntamente un plan estratégico muy detallado para los próximos cinco años; cualquier desviación sustancial de las medidas en él previstas exigirá la aprobación de una mayoría de tres cuartos de la junta general de la sociedad, lo que, en última instancia, confiere a la Treuhand un derecho de veto. Por otro lado, la Treuhand puede ejercer un derecho de veto sobre las siguientes decisiones: enajenación y adquisición de empresas e instalaciones; disposición y adquisición de terrenos de un valor superior a [...] ⁽¹⁾ marcos alemanes; conclusión de contratos a largo plazo que supongan obligaciones para la empresa en participación por un valor superior a [...] ⁽²⁾ marcos alemanes; elaboración del presupuesto anual y obtención de créditos y concesión de

préstamos. Los derechos de voto concedidos a la Treuhand superan con creces lo preciso para proteger su participación minoritaria y, de hecho, le confieren un control conjunto sobre la actuación en el mercado de la empresa en participación.

- (8) La empresa en participación, que según el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones se encontraría bajo control conjunto, tampoco dará lugar a la coordinación de la actuación competitiva de las partes, ya que K + S y la Treuhand se retiran del mercado de la potasa y la sal gema y traspasan estas actividades exclusivamente a la empresa en participación. Por consiguiente, el proyecto supone una fusión en forma de empresa en participación de carácter concentrativo, según el artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (9) El grupo BASF, cuya facturación mundial tiene relevancia para K + S, según el apartado 4 del artículo 5, alcanzó en el último ejercicio financiero un volumen de negocios mundial de aproximadamente 22 000 millones de ecus y un volumen de negocios comunitario de aproximadamente 13 000 millones de ecus. El volumen de negocios que, según el artículo 5 del Reglamento de concentraciones, debe imputarse a la Treuhand asciende asimismo a más de 250 millones de ecus en la Comunidad. Dado que este organismo recibe la consideración de empresa a tenor del apartado 5 del artículo 4 del citado Reglamento, deben imputarse los volúmenes de negocios de las sociedades en las que tenga participación, en el sentido del apartado 4 del artículo 5. No es preciso determinar si, visto el considerando 12 del Reglamento de concentraciones, este artículo 5 debe interpretarse de forma restrictiva en los casos que afecten a empresas de la Treuhand, ya que en el que nos ocupa es la propia Treuhand la empresa inmediatamente afectada. Con todo, aunque se presupusiera que dentro de la Treuhand hay una serie de entidades económicas con poder decisorio autónomo en el sentido del considerando 12, el nivel organizativo más bajo que pudiera concebirse como entidad económica independiente sería la « Dirección ». Y aún así, las empresas de la Dirección de « Actividades extractivas » facturaron en el último ejercicio financiero más de 3 000 millones de ecus en la Comunidad.
- (10) El grupo BASF realizó en el último ejercicio financiero menos de las dos terceras partes de su volumen de negocios comunitario en Alemania, Estado miembro en el que alcanzó una mayor facturación. Así, se cumplen los requisitos previstos en el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento de

⁽¹⁾ Secreto comercial.

⁽²⁾ Secreto comercial.

concentraciones por cuanto afecta a la dimensión comunitaria del proyecto. Durante la primera fase del procedimiento, la Treuhand y el Gobierno alemán admitieron, no sin ciertas reticencias, que la fusión prevista estaba en su opinión comprendida en el ámbito de aplicación del Reglamento de concentraciones.

V. APRECIACIÓN DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 2 DEL REGLAMENTO DE CONCENTRACIONES

- (11) La operación notificada afecta principalmente a los siguientes grupos de productos:

- productos derivados de la potasa para la agricultura (contenido de K_2O hasta un 62 %), a los que corresponde el 51 % el volumen total de negocios de K + S y el 81 % del de MdK;
- productos derivados de la potasa para usos industriales (potasa industrial, contenido de K_2O superior al 62 %), que suponen el 3 % del volumen global de negocios de K + S;
- productos derivados del magnesio (8 % del volumen de negocios de K + S y 3 % del de MdK);
- sal (9 % de K + S y 15 % de MdK).

La Comisión ha concluido que, por lo que respecta a la potasa industrial y la sal, la operación no origina ni refuerza posición dominante alguna que impidiera de forma notable la competencia en la Comunidad o en una parte significativa de la misma. En el ámbito de la potasa industrial, esta conclusión se fundamenta en que las actividades de MdK en este terreno son insignificantes, de forma que no cabe esperar un fortalecimiento del monopolio que *de facto* ostenta K + S en este producto en Alemania. Por lo que respecta a la sal, existen suficientes posibilidades de suministro de proveedores alemanes y de fuera de Alemania, aun cuando la empresa surgida de la fusión será el principal proveedor alemán en algunos segmentos del mercado. Entre las alternativas de suministro se cuentan competidores muy relevantes, como Solvay y Akzo. Por lo tanto, las consideraciones siguientes se limitan a los demás grupos de productos.

A. Mercado de los productos considerados

1. Potasa

- (12) La potasa es un abono mineral que se utiliza directamente para usos agrarios o se aplica al suelo en combinación con otros nutrientes vegetales, sobre

todo el nitrógeno y el fósforo, en forma de abonos compuestos (fertilizantes NPK). En ambos casos, la potasa no es sustituible por otros nutrientes.

- (13) La sal cruda con contenido de potasa se produce y procesa para obtener un producto estándar y comercializable, el cloruro de potasio. Este producto se utiliza casi exclusivamente combinado con otros nutrientes para fabricar abonos compuestos. A través de diversos procesos de granulación, el producto se granula y utiliza principalmente para la agricultura. Los costes de los procesos de granulación y selección ascienden aproximadamente a unos [...] ⁽¹⁾ marcos alemanes por tonelada de K_2O . De ello se desprende que el precio de la potasa granulada es, aproximadamente, un 10 % superior al de producto estándar.

- (14) Además de esta diferencia de precio, nada desdeñable, existen dos grupos de clientes para los dos tipos de potasa: por un lado, la demanda para la agricultura y el comercio agrario de potasa granulada y, por otro, los productores de abonos compuestos para el producto estándar. Para los compradores de granulado, la potasa es el producto final, mientras que para la industria de los abonos compuestos, el producto estándar es una materia prima más, junto con el nitrógeno y el fósforo. De esta forma, las condiciones de competencia por las que se rigen ambos grupos no son idénticas. Sin embargo, la Comisión estima que la potasa granulada y el producto estándar corresponden a un mismo mercado de productos considerados; por regla general, los productores de potasa comercializan ambos tipos de productos y disponen de las plantas de granulado necesarias para producir el material granulado a partir del producto estándar. Dentro de los límites de capacidad de las instalaciones de granulado, los productores pueden así cambiar los volúmenes de producción en función de las ventas. Parece, pues, existir una flexibilidad de producción relativamente alta para ambos productos, que sólo se distinguen por el proceso adicional de granulado que afecta a uno de ellos.

- (15) Según el contenido en K_2O y la presencia de otros minerales (como el magnesio), existe toda una gama de distintos productos derivados de la potasa (por ejemplo, «potasa 40», «potasa 60», *Korn-Kali*). Los distintos tipos de potasa resultan objetivamente intercambiables para el cliente. No obstante, en algunos Estados miembros existe una preferencia marcada por un determinado tipo concreto (por ejemplo, el *Korn-Kali* en Alemania).

⁽¹⁾ Secreto comercial (la cifra exacta se basa parcialmente en la información facilitada por las partes).

(16) Con todo, existen indicios de que los productos derivados del sulfato potásico constituyen un mercado separado. Algunos cultivos (como el tabaco, la fruta y las verduras) son especialmente sensibles a los cloruros o sólo los toleran en determinadas condiciones. Con estos cultivos sólo puede utilizarse el cloruro potásico (MOP) de forma muy limitada, por lo que conviene emplear productos con sulfato potásico (SOP). El SOP se obtiene del MOP por varios procedimientos. Los costes de transformación son considerables y hacen que el precio del primero sea como mínimo el doble del precio del segundo.

(17) En último término, no es preciso dilucidar si el MOP y el SOP pertenecen a distintos mercados de referencia. El análisis del mercado de MOP apenas se modifica si se incluyen en el mismo las ventas relativamente escasas de SOP. El resultado sería la atribución de cuotas de mercado ligeramente superiores a K + S y al competidor francés SCPA en el mercado global.

2. Abonos compuestos (NPK)

(18) Los abonos compuestos contienen dos o tres nutrientes básicos (N, P, K) y en parte también nutrientes secundarios u oligoelementos. Existe una amplia gama de abonos compuestos con las mezclas más diversas de las materias primas nitrógeno, fósforo y potasa (por ejemplo, 15 + 15 + 15, 13 + 13 + 21, 20 + 10 + 10). En cierta medida, los componentes de los abonos compuestos se mezclan también por métodos físicos (las denominadas «mezclas a granel»). Sin embargo, la mayor parte de los abonos compuestos se producen a escala industrial en plantas químicas. La mezcla química permite obtener granos de tamaño constante y contenido uniforme de nutrientes. De este modo, se evita el riesgo de segregación durante el transporte y almacenamiento y se garantiza su distribución uniforme en la tierra.

(19) Después de delimitar en la notificación de la operación de concentración el mercado de referencia de la potasa, que abarca los productos estándar y los granulos de potasa, incluidos los tipos especiales, las partes alegan ahora que el mercado de referencia incluye también los abonos compuestos y, en particular, los abonos NPK fabricados a través de procesos químicos. Basan su argumentación en que la potasa simple y los abonos compuestos resultan intercambiables cuando los usuarios finales son los agricultores, por lo que el mercado de referencia es el de los abonos que contienen potasa. Para calcular las cuotas en este mercado, debería restarse en cada caso la parte correspondiente a la potasa del volumen de ventas de abonos compuestos y atribuir dicha parte a los productores de estos últimos. Las partes citan una sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas

de 14 de mayo de 1975 en los asuntos acumulados 19 y 20/74⁽¹⁾. Sin embargo, en dicha sentencia el Tribunal se limita a declarar insuficientemente fundamentada una Decisión de la Comisión en la que la exclusión de la competencia mediante un contrato de distribución se deducía, entre otros factores, de la existencia de un mercado de abonos simples de potasa. Por otra parte, uno de los fundamentos de la Decisión era un informe pericial en el que se afirmaba que los abonos simples de potasa perderían en pocos años su relevancia económica en la Comunidad⁽²⁾. Es evidente que ello no se ha producido.

(20) La Comisión alberga dudas considerables sobre la procedencia de esta nueva delimitación del mercado. Como ya se ha expuesto, existen los dos grupos de compradores de potasa para usos agrícolas, a saber, los fabricantes de abonos compuestos (productores de NPK) y los agricultores. En el mercado comunitario, el 60 % de las compras de potasa corresponden al grupo de los productores de NPK y el 40 % a los agricultores. Es evidente que para los productores de NPK, la potasa y los abonos compuestos no son productos intercambiables, puesto que la potasa es uno de los elementos empleados en la fabricación de abonos compuestos.

(21) Si bien es cierto que los agricultores pueden optar entre aplicar en la tierra nitrógeno, fósforo y potasa como abonos simples o utilizar estos minerales de una sola vez como abonos NPK, la medida en que pueden optar entre estas dos alternativas depende de las características de la tierra y de los distintos cultivos. En cualquier caso, la posibilidad de optar entre abonos simples y compuestos no significa que para el agricultor la potasa y los abonos NPK pertenezcan al mismo mercado de referencia. Lo mismo puede decirse de los abonos simples de nitrógeno y fósforo en comparación con los abonos NPK. Estos últimos sólo pueden sustituir en cierta medida al empleo combinado de los tres abonos simples. Ello significa que un agricultor que no quiera seguir utilizando potasa simple tampoco podrá utilizar nitrógeno o fósforo simple.

(22) Las condiciones de mercado y de competencia de las tres materias primas -nitrógeno, fósforo y potasa- son completamente diferentes. El precio del nitrógeno viene determinado en gran parte por el del gas natural. El principal producto intermedio del abono nitrogenado es el amoníaco, y para su obtención la materia prima más importante es el gas natural. La cuota de la producción mundial de nitrógeno correspondiente a los países en vías de desarrollo y de Europa oriental es muy superior a la de su producción de potasa (cuota de producción de nitrógeno de los países en desarrollo: 42 %, potasa: 3 % en 1990).

⁽¹⁾ Recopilación 1975, p. 4-499.

⁽²⁾ *Loc. cit.* p. 512.

- (23) Los fertilizantes a base de fósforo se obtienen a partir del fósforo crudo que se encuentra fundamentalmente en Estados Unidos y en los países del norte de África. En la Comunidad no existen yacimientos de fósforo crudo que merezca la pena explotar. La potasa se encuentra fundamentalmente en Norteamérica, la ex Unión Soviética y Europa. Los abonos potásicos se obtienen a partir de sales de potasa de procedencia minera.
- (24) Por lo que se refiere a las materias primas empleadas, el precio de producción de los abonos NPK depende de una serie de factores distintos de los que determinan el precio de producción de los abonos potásicos. Además, los abonos NPK constituyen, tanto desde el punto de vista de la calidad como del precio, un producto diferente de la suma de las materias primas empleadas. El costoso procedimiento químico de producción de los abonos NPK determina que su precio sea superior a la suma de los mismos nutrientes empleados por separado.
- (25) Pese a que los proveedores de potasa tienen en cuenta la evolución de los precios de los abonos NPK a la hora de fijar sus propios precios, los factores que determinan los precios de dichos abonos, que a su vez dependen en gran medida del precio de la potasa, son demasiado diversos como para que quepa esperar una evolución paralela de los precios de los abonos NPK y de los productos derivados de la potasa. Buena prueba de ello es la comparación de las cifras de la FAO sobre la evolución de los precios de los distintos abonos NPK y de la potasa en el mercado alemán en el período comprendido entre 1981 y 1990 (véase el Anexo I).
- (26) En sus observaciones sobre la Comunicación de la Comisión con arreglo al artículo 18 del Reglamento de concentraciones, las partes presentaron, en defensa de su interpretación de que la potasa y los abonos NPK constituyen un único mercado de producto, un cuadro en el que figura la evolución de los precios de cada uno de los nutrientes -nitrógeno, fósforo y potasio- en Alemania de 1980/81 a 1991/92 (Anexo II). Tras tomar como referencia una mezcla N + P + K de 15-15-15 (es decir, 15 % N, 15 % P₂O₅ y 15 % K₂O), sumaron los precios de los tres nutrientes y compararon la evolución de dichos precios con los precios reales de los abonos NPK durante el mismo período (Anexo III) (1). Las partes consideran que la semejanza de la evolución de los precios que se observa en el Anexo 3 constituye una prueba de que la potasa y los abonos NPK están sometidos a las mismas condiciones de competencia.
- (27) La Comisión no puede compartir la opinión de las partes por una serie de razones. El Anexo III contiene un análisis comparativo entre los precios de los abonos NPK y el precio agregado de los tres principales componentes. Para determinar si los abonos NPK y la potasa simple están expuestos a las mismas condiciones de competencia, resulta mucho más indicado comparar los precios de ambos productos. Esta labor comparativa, que la Comisión ha realizado (véase el Anexo I), revela que los precios de ambos productos no evolucionan en absoluto de la misma forma.
- (28) Las conclusiones que la Comisión ha extraído del cuadro que figura en el Anexo I quedan confirmadas en el cuadro del Anexo II, facilitado por las partes. Mientras, según este último cuadro, hay similitudes en la evolución de los precios medios del N y P, la evolución de los precios de la potasa se rige por pautas totalmente distintas, y permanece relativamente estable en el período considerado. Además, los precios de la potasa son significativamente inferiores a los del N o P, lo que demuestra que el precio de la potasa, comparado con el de los demás componentes de los abonos, es mucho menos determinante para la formación de los costes totales de los abonos NPK. Por lo tanto, no es correcto partir de que, frente a los demás componentes, el precio de la potasa influye considerablemente en el precio de los abonos NPK.
- (29) Por todas estas razones, la Comisión concluye que ha de mantenerse la definición del mercado proporcionada originalmente por las partes, según la cual el mercado de referencia de la potasa abarca los suministros de potasa destinada directamente a usos agrícolas y aquella empleada en la producción de abonos compuestos.
- (30) Los productos derivados del magnesio están relacionados con la extracción y el tratamiento de la potasa. Pueden ser utilizados en la industria o en la agricultura, como abonos. En la industria sólo pueden ser sustituidos ocasionalmente por otros minerales. En la nutrición vegetal, el magnesio constituye una sustancia nutritiva esencial, que no tiene sustitutos. El grupo de productos abarca el sulfato magnésico, la epsomita, el cloruro magnésico, y la kieserita. En su conjunto, los productos derivados del magnesio corresponden a otro mercado de referencia distinto del de los productos derivados de la potasa.

3. Productos derivados del magnesio

(1) Las dos tablas presentadas por las partes se basan en información hecha pública por la Oficina federal de estadística con respecto a los gastos en abonos comerciales. La tabla que figura en el Anexo I ha sido elaborada por la Comisión sobre la base de las estadísticas de la FAO. Las cifras de MOP se refieren al precio del K₂O y las relativas a los abonos NPK se basan en el precio de la tonelada efectiva de cada uno de los abonos compuestos.

B. Mercado geográfico de referencia

1. Potasa

(31) En la Comunidad, la potasa se extrae fundamentalmente en cuatro países: Alemania, Francia, España y Reino Unido. El consumo global de potasa, incluida la empleada en la agricultura y la industria, lo encabeza Francia, seguida a gran distancia de Alemania y el Reino Unido. En Alemania, la producción (cerca de 3 500 kt en 1992) es cuatro veces superior a las necesidades internas, y en España, dos veces; por el contrario, en Francia (cerca de 1 200 kt) no alcanza para cubrir las necesidades nacionales.

a) Alemania

(32) La Comisión parte de la base de que Alemania, en lo que respecta a los productos derivados de la potasa de uso agrícola, constituye un mercado independiente. El mercado alemán no recibía ni recibe importaciones significativas de potasa. Las importaciones en Alemania por parte de la empresa israelí DSW, a las que hace referencia la notificación, son suministros a su filial Amfert destinados al autoconsumo, que se emplean en la fabricación de abonos compuestos y sin que accedan al mercado. Se comercializa un reducido volumen de importaciones procedentes de la empresa británica CPL; se trata de suministros ocasionales destinados a algunas mezcladoras del norte del país y cuyo volumen se sitúa claramente por debajo de [...] ⁽¹⁾ de K₂O. Además de esto, se han identificado importaciones aisladas procedentes de Bielorrusia y de Rusia que, según las cifras disponibles eran inferiores a [...] ⁽²⁾ de K₂O. Es dudoso que estos suministros sigan realizándose desde la adopción del Reglamento (CEE) n° 3068/92 del Consejo ⁽³⁾.

(33) Esta situación contrasta con la de otros Estados miembros, probablemente debido a que el mercado alemán se ha centrado siempre en los productos derivados de la potasa que contienen magnesio, como el *Korn-Kali*, que se producen exclusivamente en Alemania. Además, existen vínculos muy consolidados entre los proveedores alemanes y sus clientes; la clientela está compuesta por un número restringido de cooperativas agrarias. Los elevados costes del transporte en Alemania son un factor que favorece a los productores locales, dada la proximidad geográfica de sus minas y centros de distribución a los clientes alemanes. Los riesgos ligados a la seguridad del suministro y al mantenimiento de los niveles de calidad de las importaciones son otros factores por los que los clientes alemanes no recurren a suministros extranjeros. Por último, el hecho de que la producción supere ampliamente las necesidades de consumo interno y,

por lo tanto, resulte innecesario recurrir a importaciones, contribuye a que los productores de otros países consideren el mercado alemán inaccesible.

(34) La consideración del mercado alemán como un mercado geográfico independiente queda confirmada por las respuestas de los clientes alemanes a las peticiones de información formuladas por la Comisión. En su mayoría, los clientes han declarado que cambiar sus fuentes de suministro y recurrir a potasa importada representa una posibilidad muy limitada. Los principales motivos que han alegado son los siguientes:

- los productos derivados de la potasa que contienen magnesio sólo se producen en Alemania,
- en la medida en que existe demanda de otros productos, como el K₂O, los productos importados son de menor calidad y no reúnen los requisitos de seguridad del suministro,
- el suministro en el propio país presenta ventajas prácticas derivadas de la proximidad geográfica de los proveedores: los suministros son rápidos, fiables y baratos, por los reducidos costes de transporte.

b) La Comunidad excluida Alemania

(35) La situación descrita en el mercado alemán contrasta con la de los demás Estados miembros. Los Estados miembros que carecen de yacimientos propios de potasa dependen lógicamente de las importaciones y están abiertos a la competencia comunitaria. Tres Estados miembros, Reino Unido, Francia y España, disponen de tales explotaciones propias (Italkali produce únicamente SOP). A diferencia de Alemania, estos países realizan importaciones considerables de otros Estados miembros y en parte también de terceros países.

(36) A diferencia de Alemania, el mercado británico no está especializado, puesto que las necesidades nacionales se cubren con productos derivados de la potasa que pueden obtenerse también de otros proveedores fuera del Reino Unido. El productor británico de potasa CPL posee una cuota del mercado británico muy inferior [...] ⁽⁴⁾ a la de los productores alemanes en su propio mercado. Alemania exporta un volumen considerable de potasa al mercado británico, del que K + S y MdK disponen de una cuota aproximada del [...] ⁽⁵⁾ del mercado del Reino Unido.

(37) Las importaciones representan en Francia el [...] ⁽⁶⁾ del mercado nacional. Las importaciones procedentes de otros Estados miembros representan el [...] ⁽⁷⁾ del mercado, y se canalizan en gran parte a través de la empresa francesa SCPA. Esta empresa

⁽¹⁾ Insignificante.

⁽²⁾ Insignificante.

⁽³⁾ DO n° L 308 de 24. 10. 1992, p. 41.

⁽⁴⁾ Alrededor del 50 %.

⁽⁵⁾ Alrededor del 40 %.

⁽⁶⁾ Alrededor del 50 %.

⁽⁷⁾ Alrededor del 30 %.

dispone del monopolio legal de la distribución en Francia de las importaciones directas de terceros países. SCPA es también el principal distribuidor nacional de los productos procedentes de Alemania. De este modo, SCPA canaliza la distribución de los productos especiales de K + S, como los abonos de potasa que contiene magnesio.

- (38) Con todo, la Comisión considera que Francia no constituye un mercado geográfico de referencia propio. El mercado francés depende de las importaciones de potasa, ya que la producción nacional no basta para cubrir la demanda. Francia realiza importaciones sustanciales del Reino Unido y España, que no se canalizan a través de SCPA (casi el [...] ⁽¹⁾ del mercado nacional). SCPA no controla la distribución nacional en la misma medida que Kali + Salz en Alemania. Las importaciones en Francia se realizan a través de la venta directa a productores de abonos compuestos o por canales de distribución distintos de la red nacional de SCPA (por ejemplo, CPL distribuye el granulado de potasa a través de la empresa francesa Timac). Por último, y en contraste con la situación alemana, los proveedores extranjeros suministran también en Francia la gama de abonos de potasa que puede obtenerse de la potasa francesa. La demanda nacional de productores especiales se cubre con importaciones procedentes de Alemania. Parece que la canalización de las importaciones procedentes de Alemania se debe en gran medida a los vínculos existentes entre K + S y SCPA. Como se expone en detalle más adelante, estos vínculos consisten fundamentalmente en su colaboración en el cartel de exportación Kali Sport GmbH y en la empresa en participación Potacan. En vista de estas características del mercado francés, no se entiende por qué K + S no podría acceder al mercado francés por sus propios medios si no existieran estos vínculos.
- (39) El proveedor español Coposa dispone de una cuota muy elevada del mercado nacional [...]. ⁽²⁾ A diferencia de Alemania, España importa grandes cantidades de potasa de otros Estados miembros (CPL posee una cuota de mercado del [...] ⁽³⁾ en España) y, en menor medida, de productores de terceros países, como Dead Sea Works. Estas importaciones han aumentado en los últimos años, con la consiguiente reducción de la cuota de mercado de Coposa. Además, y a diferencia del caso alemán, de los yacimientos españoles se obtiene una gama de productos que puede adquirirse también de proveedores extranjeros.
- (40) En general, el mercado comunitario, excluida Alemania, se caracteriza por un nivel importante de intercambios entre los distintos Estados miembros. Destacan las exportaciones de potasa del Reino Unido hacia Francia, España, Dinamarca, Países Bajos, y Bélgica/Luxemburgo; de España a Francia, Italia, Portugal y Dinamarca; de Alemania a Fran-

cia, Reino Unido, Italia, Dinamarca, Países Bajos, Bélgica/Luxemburgo, Irlanda y Portugal, y de Francia a Italia, Países Bajos, Bélgica/Luxemburgo e Irlanda.

- (41) En opinión de la Comisión, estos suministros transfronterizos obedecen a la existencia de condiciones de competencia bastante homogéneas en el territorio comunitario, excluida Alemania. Por lo que se refiere a la demanda, los compradores de los Estados miembros distintos de Alemania utilizan productos de potasa en gran medida intercambiables. Como se ha expuesto en el considerando 14, existen dos grupos de clientes de potasa: por un lado, la demanda de los productos estándar por parte de los fabricantes de abonos compuestos y, por otro lado, la demanda de granulado por parte de los agricultores y fabricantes de mezclas a granel. En algunas partes de la Comunidad, el mercado de granulado de potasa corresponde principalmente al de la aplicación directa (por ejemplo, en los Países Bajos), mientras que en otras partes predominan los productores de mezclas a granel (por ejemplo, en el Reino Unido y en Irlanda). Aunque las características de los productos de los distintos fabricantes difieren ligeramente, los diversos tipos de potasa estándar y granulado de potasa resultan en gran medida intercambiables para el cliente. Alemania es el único país en el que los clientes prefieren productos especiales que sólo pueden obtenerse de los fabricantes nacionales.

Por lo que respecta a la distribución en los distintos Estados miembros, excluida Alemania, la potasa se suministra directamente desde las minas (venta directa al cliente, por ejemplo, al productor de abonos compuestos) o se vende a través de intermediarios locales. Los proveedores comunitarios que suministran potasa a los mercados del país utilizan ambos canales de distribución. Parece que, por lo que respecta a la distribución, no existen restricciones de acceso semejantes a las de Alemania.

- (42) Del análisis de los costes del transporte dentro de la Comunidad y la comparación de los precios de la potasa en los distintos Estados miembros se desprende que el territorio comunitario, excluida Alemania, ha de considerarse un mercado geográfico de referencia. Por lo que respecta a los costes de transporte, se observa una tendencia diferente según el medio de transporte utilizado, la distancia del yacimiento de potasa al punto de suministro y el volumen transportado. Con todo, no parece que los costes del transporte sean de tal nivel que dificulten los flujos comerciales en la Comunidad, excluida Alemania. Por citar un ejemplo, los costes de transporte de K + S en Alemania, efectuado en un 75 % por ferrocarril, no fueron muy superiores a los costes de transporte en otros Estados miembros (estos costes representaron el 14 % de los ingresos por ventas en Alemania, frente al 16 % de los suministros a los Países Bajos, el 17 % a Francia y el 20 % a Dinamarca).

⁽¹⁾ Alrededor del 20 %.

⁽²⁾ Alrededor del 80 %.

⁽³⁾ Alrededor del 10 %.

(43) Por último, por lo que respecta a los precios de la potasa en la Comunidad, parece que no existen diferencias importantes en el nivel de precios en los distintos Estados miembros, con la excepción de Alemania, donde los precios son bastante superiores. Con arreglo a la información recibida de la FAO, en el trienio 1987-1989 los precios medios del MOP en relación con el K_2O no difirieron en lo sustancial en los diversos Estados miembros, con la excepción de Alemania. Por el contrario, los precios del MOP en Alemania superaron en más de un 20 % a los precios en otros Estados miembros (así, los precios en Francia y España fueron inferiores a los alemanes en cerca del 20 %, y en el Reino Unido en un 24 %). Con arreglo a la información facilitada por las partes, los precios fijados por K + S en 1992 para el *Korn Kali* y el granulado de potasa 40/8 fueron prácticamente idénticos en Bélgica y Países Bajos, pero entre un 15 % y un 20 % inferiores a los precios alemanes de estos mismos productos.

(44) En vista de todo ello, la Comisión ha llegado a la conclusión de que el territorio comunitario, excluida Alemania, constituye un mercado geográfico de referencia de la potasa. No desvirtúan esta conclusión las elevadas cuotas de mercado que, como ya se ha expuesto, poseen todos los fabricantes de potasa comunitarios en sus mercados nacionales, ni el hecho de que las cuotas de mercado de los proveedores comunitarios sean diferentes en las distintas partes de la Comunidad. Habida cuenta de la homogeneidad de las condiciones de competencia en la Comunidad, excluida Alemania, y la ausencia de restricciones de acceso en los distintos Estados miembros, la Comisión considera que la presencia más o menos relevante de determinados proveedores comunitarios en las distintas regiones no significa que existan distintos mercados nacionales, sino que obedecen a motivos históricos o estrategias comerciales.

2. Productos derivados del magnesio

(45) A este respecto, no es importante determinar si el mercado de productos derivados del magnesio es de dimensión comunitaria o si, por el contrario, se trata de mercados nacionales separados. De todos modos, las únicas empresas que operan a escala comunitaria en este mercado especializado son K + S y MdK.

C. Repercusiones de la operación de concentración

1. Potasa

a) Alemania

(46) Se puede partir de la base de que la fusión conduce a una posición monopolística en el mercado

alemán de potasa destinada a usos agrícolas. Excluyendo el volumen de producción cuya finalidad es cubrir las necesidades internas, que, en su práctica totalidad, está constituido por suministros dentro del grupo (de K + S a BASF), la cuota de mercado de K + S asciende al [...] ⁽¹⁾ y la de MdK al [...] ⁽²⁾. La cuota de mercado combinada representa, por lo tanto, el 98 %. A CLP le corresponde una cuota de mercado próxima al [...] ⁽³⁾ y las importaciones procedentes de Bielorrusia y Rusia ascienden también, en su conjunto, a cerca del [...] ⁽⁴⁾. Estas cuotas registradas en el mercado alemán indican que K + S ya ejerce una posición dominante en el mercado que, gracias a la fusión, se verá reforzada.

(47) En este contexto, las partes alegan que, a pesar de la ausencia de importaciones, los dos productores alemanes de potasa no tienen posibilidad de influir en los precios, porque han de ajustarse a los precios del mercado mundial. Si bien es cierto que, en principio, la formación de los precios del mercado interno por parte de los dos productores alemanes no es completamente insensible a la evolución de los precios del mercado mundial, es dudoso que de este modo se limite lo suficiente el margen de actuación de las empresas fusionadas. El propio ejemplo facilitado por las partes sobre el precio del producto Kali60 granulado demuestra que el precio de K + S, en iguales condiciones de transporte, se sitúa aproximadamente un 10 % por encima de los precios ofrecidos por los competidores extranjeros. Ha de tenerse en cuenta que se trata de ofertas competitivas que K + S lanzó para evitar que los competidores extranjeros penetraran en el mercado alemán. Los ejemplos de precios no corresponden a los generalmente practicados por K + S en el mercado nacional, y, además, se refieren a un producto que no contiene magnesio y, por lo tanto, no es representativo del mercado alemán. Si se comparan las cifras globales sobre los precios facilitadas por las partes (los registrados al 24 de marzo de 1992), queda demostrado que el precio de venta neto de *Korn-Kali* ofrecido por K + S en el mercado alemán es aproximadamente un 20 % superior al fijado por la misma empresa en otros Estados miembros.

(48) En cuanto al argumento esgrimido por las partes, según el cual los abonos compuestos ejercen presión competitiva sobre la oferta de abonos de potasa, también resulta dudoso que desde este punto de vista quede lo suficientemente limitado el margen de actuación de K + S/MdK. Como se ha expuesto anteriormente, la evolución de los precios del abono NPK depende de una serie de factores que no están relacionados con la potasa simple. De todos modos, aceptando que sea ésta la situación

⁽¹⁾ Alrededor del 80 %.

⁽²⁾ Alrededor del 20 %.

⁽³⁾ Alrededor del 1 %.

⁽⁴⁾ Alrededor del 1 %.

del mercado, la potasa contenida en los abonos compuestos importados representaría únicamente una cuota de mercado cercana al [...](¹). K + S/MdK seguirían teniendo una cuota de mercado del orden del 75 %. A esto hay que añadir que, por su parte, los importadores de abonos compuestos, como Norsk Hydro o Agrolinz, compran una considerable proporción de la potasa utilizada para la fabricación de sus productos a K + S o MdK.

- (49) Por último, las propias partes han declarado que, incluso en el caso de que MdK, sin la fusión, quedara excluida del mercado, no sería probable que otros competidores pudieran penetrar en el mercado alemán de forma significativa. Por la calidad del producto, la seguridad de suministro y la atención al cliente que ofrecen los productores alemanes de potasa, entre otras razones, el cese de los suministros de un productor alemán supondría su reemplazo por otro proveedor alemán.
- (50) De todas las consideraciones expuestas, la Comisión deduce que la operación prevista reforzaría la posición dominante que ejerce K + S en el mercado alemán de potasa. No obstante, por las razones expuestas en los considerandos 70 a 90, ha de considerarse que no existe un nexo de causalidad entre la operación de concentración prevista y el deterioro de la estructura de competencia.

b) La Comunidad excluida Alemania

- (51) Considerando el mercado afectado, compuesto por todos los Estados miembros menos Alemania, dos proveedores encabezarán el mercado como consecuencia de la fusión de K + S y MdK: K + S/MdK y SCPA, la empresa distribuidora de potasa y filial del grupo francés EMC, que también posee la empresa francesa Mines de potasses d'Alsace, productora de potasa. La empresa fusionada K + S, junto con la francesa SCPA, producen el 80 % del total de la producción comunitaria (K + S 35 %, MdK 25 %, SCPA 20 %).
- (52) Considerando el mercado comunitario excluida Alemania, las cuotas de mercado de la empresa fusionada y de SCPA, calculadas sobre la base de las ventas derivadas de su propia producción (excluido el autoconsumo), arrojan un resultado que se aproxima al 50 % (K + S alrededor del [...](²), MdK cerca del [...](³) y SCPA alrededor del [...](⁴)). No obstante, este cálculo es imperfecto, porque pasa por alto que, en una elevada proporción, SCPA también vende potasa de otros productores, sobre todo importada de terceros países. Si se

considera el total de las ventas controladas por K + S/MdK y SCPA en la Comunidad, excluida Alemania, se obtiene una cuota de mercado combinada de cerca del 60 % (K + S cerca del [...](⁵), MdK alrededor del [...](⁶), SCPA cerca del [...](⁷)).

- (53) Esta cuota podría aumentar en el futuro. La última empresa independiente productora de potasa de Canadá, PCA, ha sido recientemente adquirida por la también canadiense PCS, miembro del cártel canadiense de exportación Canpotex, cuyos suministros a Francia e Irlanda se canalizan a través de SCPA. Además, en el cálculo de las cuotas de mercado se incluyen las importaciones procedentes de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) en la Comunidad. En 1992, estas importaciones supusieron una cuota de mercado del [...](⁸) en la Comunidad, excluida Alemania ([...](⁹) si se excluyen las importaciones de la CEI canalizadas a través de SCPA). Aparentemente, por lo menos parte de estas importaciones ha sufrido un descenso desde la adopción del Reglamento (CEE) nº 3068/92. Por ejemplo, las ventas de Ferchimex, el principal distribuidor de potasa procedente de la CEI en la Comunidad, en el período transcurrido del año 1993, representan menos del [...](¹⁰) de las registradas en 1992.
- (54) La oferta fuera del grupo K + S/MdK y SCPA está fragmentada. De los demás productores de la Comunidad, la empresa británica CLP posee la cuota de mercado más elevada (casi el [...](¹¹)) CLP explota una única mina de potasa, que funciona prácticamente al 100 % de su capacidad. Como la posibilidad de aumentar la capacidad en un futuro es incierta y, según las partes, poco probable a corto plazo, CLP no puede incrementar sus ventas significativamente para adquirir parte de la cuota de mercado de K + S/MdK y SCPA.
- (55) La empresa española Coposa posee una cuota reducida del mercado comunitario excluida Alemania [...](¹²). Vende su producción sobre todo en España y Suramérica. Su capacidad de producción es muy inferior a la del grupo K + S/MdK y SCPA, y se reducirá aún más, pues una de sus minas será probablemente clausurada el año próximo. La empresa italiana Italkali produce exclusivamente sulfato potásico; por lo tanto, no opera en el mercado del MOP. Según las partes, Italkali ha suspendido su producción hasta nuevo aviso.

(¹) Alrededor del 20 %.
 (²) Alrededor del 15 %.
 (³) Alrededor del 10 %.
 (⁴) Alrededor del 25 %.

(⁵) Alrededor del 15 %.
 (⁶) Alrededor del 10 %.
 (⁷) Alrededor del 35 %.
 (⁸) Alrededor del 10 %.
 (⁹) Algunos puntos porcentuales menos.
 (¹⁰) Disminución considerable.
 (¹¹) Alrededor del 15 %.
 (¹²) Alrededor del 10 %.

- (56) Los productores de potasa de terceros países poseen una cuota de mercado reducida en la Comunidad, excluida Alemania. El productor israelí de potasa DSW exporta al país de consumo más elevado, Francia, a través de SCPA. Su cuota de mercado libre en la Comunidad, excluida Alemania, es del [...] ⁽¹⁾. El productor canadiense PCA, cuya cuota de mercado es del [...] ⁽²⁾, ha sido adquirido, como ya se ha señalado, por un miembro del cártel de exportación Canpotex. La cuota de mercado libre de Canpotex es del [...] ⁽³⁾. Ocurre lo mismo con el productor jordano de potasa APC. No existen indicios de que estas importaciones vayan a aumentar en el futuro. En Francia, el mayor consumidor comunitario de potasa (más del 40 % del total de ventas en la Comunidad), todas las importaciones directas de terceros países han de canalizarse a través de SCPA, empresa que controla de este modo el futuro suministro desde fuera de la Comunidad. Como ya se ha señalado, tras la adopción del Reglamento (CEE) nº 3068/92, cabe preguntarse si podrán mantenerse al mismo nivel las importaciones procedentes de la CEI. En cualquier caso, parece que la presión competitiva que estas importaciones pueden ejercer sobre el grupo K + S/MdK y SCPA será limitada, por razones de calidad y por las dificultades para garantizar un suministro rápido y fiable.
- (57) Hay notorios indicios que sugieren que entre K + S/MdK, por un lado, y SCPA, por otro, dejará de haber competencia efectiva. El mercado de la potasa es un mercado maduro caracterizado por la homogeneidad del producto y la ausencia de innovaciones técnicas. Las relaciones dentro del mercado son, en gran medida, transparentes. Generalmente las cifras sobre producción, demanda, ventas y precios son conocidas. Además, las cuotas de mercado de K + S y SCPA se han mantenido estables en los últimos cuatro años (conforme a la información facilitada por las partes). Por último, cabe mencionar un acuerdo celebrado en el pasado por K + S y SCPA, que hacía referencia, entre otras cosas, a la fijación de los volúmenes y la calidad de la potasa exportada por las partes. Este acuerdo fue declarado incompatible con el artículo 85 del Tratado por la Decisión 73/212/CEE de la Comisión (SCPA — Kali und Salz) ⁽⁴⁾. A este respecto ha de señalarse, sin embargo, que a pesar de la decisión y del exceso de producción en Alemania, el comercio transfronterizo entre Alemania y Francia que no se canaliza a través de SPCA sigue siendo muy limitado. Las características expuestas del mercado y la actuación de K + S y SCPA en el pasado permiten concluir que la operación de concentración, que traería consigo la adición de las cuotas de mercado de MdK en la Comunidad, excluida Alemania, crearía una situación dominante oligopolística del grupo K + S/MdK y SCPA. Pero el factor determinante para suponer que no existe competencia efectiva entre K + S y SCPA es la existencia de vínculos excepcionalmente estrechos entre ambas empresas, durante un largo período de tiempo. Estos vínculos representan un factor especial en este caso.
- (58) Ambas empresas explotan una empresa en participación en Canadá (Potacan), cuya filial, PMC, alcanzó en 1992 una producción de cerca de 800 kt de K₂O, lo que representa una elevada proporción de la producción total de SCPA. Sobre la base del acuerdo relativo a la empresa en participación, cada una de las partes posee un 50 % de las acciones y ejerce conjuntamente el control sobre Potacan, que distribuye todos los productos de la mina de New Brunswick, perteneciente a la empresa. Potacan posee el 100 % de las acciones de PMC, propietaria de la mina.
- (59) Si bien, hasta ahora, Potacan no ha suministrado a la Comunidad, la buena ubicación de su mina de New Brunswick, explotada por PMC, le confiere posibilidades idóneas, desde el punto de vista del transporte, para exportar potasa a la Comunidad. Por lo tanto, es previsible que comience a exportar en un futuro próximo. Según la información facilitada por las partes, SCPA cerrará en 1996 otra explotación por agotamiento de las reservas. En los próximos diez años, las reservas de potasa de SCPA se agotarán en su totalidad. Ante esta perspectiva, los suministros de la empresa en participación Potacan a SCPA serán, lógicamente, de importancia primordial. La empresa en participación ha sido notificada a la Comisión de conformidad con el Reglamento nº 17 del Consejo ⁽⁵⁾. Recientemente, la Comisión comunicó a las partes sus objeciones sobre Potacan en conexión con el artículo 85 del Tratado.
- (60) K + S y SCPA colaboran en el cartel de exportación Kali Export GmbH, con sede en Viena, que coordina la comercialización de los productos derivados de la potasa de sus miembros en terceros países. En Kali Export GmbH participan K + S, EMC/SCPA, MdK y Coposa, cada una con un 25 %. No puede excluirse la posibilidad de que esta cooperación tenga repercusiones indirectas sobre la actuación de los miembros del cartel en la Comunidad desde el punto de vista de la competencia. El productor británico CPL no comenzó a distribuir sus productos en el mercado francés de forma independiente hasta 1987, cuando abandonó el cartel de exportación, dado que no podía hacer compatible la proyectada competencia directa con SCPA en Francia con su participación en el cartel.
- (61) K + S y SCPA mantienen desde hace tiempo estrechos vínculos con respecto al suministro de potasa, como consecuencia de los cuales, hasta ahora, todos los suministros de K + S a Francia se

⁽¹⁾ Alrededor del 5 %.⁽²⁾ Alrededor del 5 %.⁽³⁾ Alrededor del 1 %.⁽⁴⁾ DO nº L 217 de 6. 8. 1973, p. 3.⁽⁵⁾ DO nº L 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

distribuyen a través de SCPA. Según la propia empresa, K + S tiene una red de distribución en la Comunidad muy desarrollada y orientada al cliente. La especial situación que presenta el mercado francés, caracterizado por la canalización del suministro de potasa a través de SCPA, indica también que existe una relación de competencia restringida entre K + S y SCPA.

- (62) De todas las consideraciones que se acaban de exponer, se deduce que entre K + S y SCPA no existe una competencia efectiva. Por consiguiente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la adquisición, por parte de K + S, de la empresa MdK, el segundo productor de potasa de la Comunidad, va a suponer la creación de un duopolio dominante. Como ya se ha indicado, K + S/MdK y SCPA van a pasar a controlar casi dos terceras partes de las ventas de potasa en el mercado comunitario, excluida Alemania. Los demás competidores están fragmentados y no disponen en absoluto del volumen de ventas necesario para competir con el duopolio formado por K + S/MdK y SCPA.
- (63) Con el fin de despejar las dudas de la Comisión, en cuya opinión la operación de concentración llevaría a una posición dominante oligopolística en el mercado comunitario, excluida Alemania, las partes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 18, han contraído los siguientes compromisos:

• — *Kali-Export GmbH, Viena*

K + S y la empresa en participación se retirarán inmediatamente de Kali Export GmbH, Viena [...] ⁽¹⁾.

Del mismo modo, K + S y la empresa en participación resolverán el contrato de representación celebrado con Kali-Export GmbH conforme a las cláusulas sobre resolución estipuladas en el mismo [...] ⁽²⁾. A partir de ese momento, la empresa en participación competirá con Kali-Export GmbH a través de su propia red de distribución [...] ⁽³⁾.

— *Distribución en Francia*

K + S, en la medida en que aún no disponga de ella, establecerá su propia red de distribución en la Comunidad, y distribuirá sus productos a través de esta red de acuerdo con las prácticas comerciales habituales. En particular, creará una red de distribución en Francia para todos los productos derivados de la potasa, incluidos los productos especiales. Esta red de distribución abarcará el conjunto del mercado francés y su grado de desarrollo

estará en consonancia con la importancia de dicho mercado. Todo ello se hará con arreglo al principio de rentabilidad.

Se pondrá fin [...] ^(*) a la cooperación mantenida hasta la fecha con SCPA como socio para la distribución en el mercado francés. De este modo, se permitirá que SCPA cumpla los contratos celebrados con sus propios clientes y se creará una red de distribución propia de la empresa en participación. Se permite la venta a SCPA en las condiciones normales de mercado. *

- (64) El compromiso asumido por K + S/MdK de abandonar Kali-Export GmbH garantiza el fin de la cooperación entre K + S/SCPA en el cartel de exportación. El compromiso asumido por K + S de crear su propia red de distribución hará posible su reaparición en el mercado francés como competidor independiente. El cumplimiento de ambos compromisos se garantiza mediante la imposición de una serie de obligaciones en la presente Decisión.
- (65) Por otra parte, K + S ha atendido a las dudas de la Comisión sobre la repercusión negativa de la operación de concentración sobre las relaciones de competencia en la Comunidad, y se ha comprometido a reestructurar la empresa Potacan antes del 30 de junio de 1994, de manera que cada uno de los socios pueda comercializar en el mercado comunitario la potasa producida por Potacan de forma independiente del otro socio.
- (66) Dentro de la organización de Potacan, la posibilidad de comercializar en la Comunidad potasa procedente de la mina de PMC reviste especial importancia para EMC/SCPA, ya que las reservas nacionales de potasa de EMC/SCPA se agotarán por completo en los próximos diez años. Por tanto, ha de garantizarse que EMC/SCPA podrá acceder a través de PMC a sus propias fuentes de abastecimiento de potasa para el mercado comunitario y que podrá comercializarla en la Comunidad sin necesidad de contar con el consentimiento de K + S. Lógicamente, esta transformación de Potacan sólo puede llevar a cabo de mutuo acuerdo con EMC. En el compromiso mencionado, K + S propone uno de los varios modelos de reestructuración posibles que cumple los requisitos exigidos por la Comisión y aceptados por K + S. No obstante, también puede cumplir estos requisitos un modelo de reestructuración distinto que negocien K + S y EMC/SCPA. Por ello, K + S se ha comprometido a buscar otra solución idónea que cuente con el consentimiento de EMC/SCPA.

⁽¹⁾ Secreto comercial (pormenores de este proceso).

⁽²⁾ Secreto comercial (pormenores de este proceso).

⁽³⁾ Secreto comercial (pormenores de este proceso).

^(*) Secreto comercial (pormenores de este proceso).

(67) La Comisión ha renunciado a convertir el compromiso relativo a Potacan en una obligación formal. Se ha limitado a aceptar este compromiso, partiendo de que K + S hará lo posible por llegar a un acuerdo con EMC/SCPA sobre una reestructuración de Potacan que cumpla los requisitos descritos. A este respecto, ha de tenerse en cuenta que EMC/SCPA no es parte en el presente procedimiento. Por otra lado, K + S y EMC notificaron a la Comisión la creación de la empresa en participación Potacan de conformidad con el Reglamento n° 17. Dentro de dicho procedimiento, en el que ambas empresas son partes, la Comisión comunicó recientemente sus objeciones a K + S y EMC, exponiéndoles sus dudas sobre la compatibilidad de la empresa en participación Potacan con el artículo 85 del Tratado CEE. Las objeciones de la Comisión se refieren fundamentalmente a que la empresa en participación, en su forma actual, traerá consigo una coordinación de las decisiones de K + S y EMC con respecto a la utilización de la capacidad de producción de PMC para el suministro futuro en la Comunidad. En caso de que, pese a hacer todo lo posible, K + S no logre llegar a un acuerdo con EMC, tendría que encontrarse una solución adecuada de los problemas competitivos derivados de la actual estructura de la empresa en participación Potacan dentro del procedimiento pendiente con arreglo al Reglamento n° 17.

(68) En virtud de los compromisos expuestos, se disolverán suficientemente los vínculos entre K + S y EMC/SCPA. Por lo tanto, la Comisión considera que dichos compromisos disipan las dudas que albergaba sobre la repercusión de la operación de concentración en el mercado de potasa en la Comunidad, excluida Alemania. Por consiguiente, la operación de concentración puede declararse compatible con el mercado común. La presente Decisión se vincula a las condiciones y obligaciones expuestas, que garantizan que las partes cumplirán los compromisos contraídos con la Comisión.

2. Productos derivados del magnesio

(69) En cuanto al sulfato magnésico y la kieserita, tras la fusión, K + S y MdK tendrán una posición monopolística en el mercado comunitario. Si a estos productos se añaden la epsomita y el cloruro magnésico (solución), las empresas obtienen un volumen de ventas de [...] ⁽¹⁾ en el mercado comunitario. La cuota de mercado de K + S asciende al [...] ⁽²⁾ y la de MdK al [...] ⁽³⁾. La cuota combinada de ambas empresas, del [...] ⁽⁴⁾, indica que, como resultado de la fusión, ejercerán una posición dominante en este mercado especializado.

⁽¹⁾ Alrededor de 100 millones de marcos alemanes.

⁽²⁾ Alrededor del 80 %.

⁽³⁾ Alrededor del 10 %.

⁽⁴⁾ Alrededor del 90 %.

D. Concentración con fines de recuperación

(70) Las partes han alegado que, si no se llevara a cabo la operación de concentración, MdK se vería pronto obligada a abandonar el mercado, con lo que sus cuotas de mercado acrecerían principalmente a K + S. Por tanto, consideran que se cumplen los requisitos de la «excepción de empresa en dificultades» (*failing company defence*), conforme a la cual en tales circunstancias ha de aceptarse desde el punto de vista del derecho de competencia la creación o el reforzamiento de una posición dominante del mercado.

(71) En este sentido, la Comisión considera que puede aceptarse este argumento conforme al apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de concentraciones, por lo que respecta a la causalidad entre una operación de concentración y la posición dominante de mercado creada o reforzada. Puede considerarse que una operación de concentración, que en condiciones normales, crearía o reforzaría una posición dominante de la empresa adquirente en el mercado no constituye la causa de dicha posición de mercado, cuando, aunque se prohibiera la operación de concentración, dicha empresa adquiriría o reforzaría necesariamente su posición dominante en el mercado. En este sentido, se considera que no existe nexo causal entre una operación de concentración y el deterioro de las condiciones de competencia cuando se tiene constancia de que:

- de no ser por su adquisición, la empresa adquirida se vería obligada a abandonar el mercado a corto plazo,
- la cuota de mercado de la empresa adquirida acrecería a la empresa adquirente en caso de que la primera abandonara el mercado,
- no existe otra alternativa de adquisición menos restrictiva de la competencia.

El cumplimiento de estas tres condiciones reviste especial importancia en una situación como la presente, en la que una operación de concentración en un mercado provoca un monopolio de facto.

(72) La falta de causalidad significa que el abandono del mercado por parte de la empresa en dificultades crea o refuerza una posición dominante que sería inevitable, aun cuando se prohibiera la operación, y no precisamente a causa de ésta. En estas circunstancias no se producen los efectos jurídicos del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de concentraciones. Con todo, esta situación sólo se da en casos excepcionales. En condiciones normales, ha de presumirse que una operación de concentración cuyo resultado es la creación o el reforzamiento de una posición dominante es también la causa del deterioro de las condiciones de competencia. Por consiguiente, la carga de la prueba de la falta de nexo causal corresponde a las empresas participantes en la operación.

1. *Abandono del mercado por parte de MdK*

- (73) Las partes alegan que MdK atraviesa una crisis económica excepcional. Pese a la reducción de su capacidad en un tercio del volumen de partida en 1990, la capacidad de potasa de la empresa sólo se utiliza en cerca del 50 %. En el primer ejercicio financiero de MdK, del 1 de julio de 1990 al 31 de diciembre de 1991, sus pérdidas ascendieron al [...] ⁽¹⁾ del volumen de ventas; esta cifra aumentó al [...] ⁽²⁾ en 1992. No obstante, los resultados de la empresa en ese año fueron alterados por una serie de medidas especiales, como la rectificación de las provisiones para daños medioambientales y la plena amortización de las minas cerradas o que han de cerrarse. Una vez llevada a cabo la reestructuración, que finalizó el 1 de enero de 1993, las pérdidas durante el primer trimestre de 1993 ascendieron al [...] ⁽³⁾ del volumen de ventas. A 31 de julio de 1993, los costes de funcionamiento superaron las previsiones de ventas en un [...] ⁽⁴⁾, o en un [...] ⁽⁵⁾ si se tienen en cuenta los intereses.
- (74) Estas pérdidas tan elevadas obedecen, por un lado, a la antigüedad de casi todas las instalaciones, con el consiguiente aumento de los costes de producción, elevados costes de personal y capacidad de almacenamiento insuficiente. Por otra parte, son consecuencia de un retroceso considerable de las ventas. En 1992, las ventas fueron inferiores en un 28 % a las previsiones de 1991, y en 1993 lo serán probablemente en un 46 %. Pese a que las ventas en ultramar superaron las previsiones en un 8 % en 1992 y en 1993 serán inferiores en un 18 %, la caída más pronunciada de las ventas se ha producido fundamentalmente en Europa oriental, ya que las ventas en Europa occidental en 1993 serán inferiores a las previsiones en un 10 %, es decir, un porcentaje relativamente pequeño. Las ventas en Europa oriental en 1992 fueron inferiores a las previsiones en un 76 %, y lo serán en un 88 % en 1993.
- (75) Así pues, la actual situación económica de MdK obedece fundamentalmente a la estructura de la empresa y a una crisis de ventas debida principalmente al colapso de los mercados en Europa oriental. Por otra parte, las ventas de MdK en el mercado alemán se han reducido considerablemente, puesto que desde la unificación alemana apenas se ha realizado ninguna entrega en los antiguos Estados federados. MdK tampoco cuenta con una red de distribución eficaz.
- (76) MdK no parece viable en las circunstancias económicas actuales. La empresa no podría salir adelante sin la cobertura de pérdidas llevada a cabo hasta la fecha por la Treuhandanstalt. No obstante, no cabe esperar que este organismo continúe cubriendo indefinidamente las pérdidas de una empresa

no viable con financiación estatal, lo que tampoco sería compatible con las normas sobre ayudas establecidas en los artículos 92 y 93 del Tratado y, sobre todo, con las decisiones adoptadas por la Comisión en 1991 y 1992 sobre la base de dicho artículo en relación con las medidas tomadas por la Treuhandanstalt. Con toda probabilidad, MdK seguiría cosechando pérdidas a largo plazo si operara en solitario, aun cuando el Treuhandanstalt ofreciera a la empresa la misma financiación de rescate que se prevé en la operación de concentración prevista. El saneamiento de MdK a largo plazo no parece viable si no es adquirida por un socio industrial privado que aporte la experiencia de dirección necesaria y logre un efecto de sinergia. En cualquier caso, los costes de saneamiento serían muy superiores a los previstos en la operación de concentración. Por consiguiente, resulta decisiva en relación con la «excepción de empresa en dificultades» la declaración de la Treuhandanstalt de que tendrá que cerrar MdK si no es adquirida por una empresa privada. No se puede exigir a un órgano de privatización que realice gastos excepcionalmente elevados en el saneamiento de una de sus empresas sin viabilidad económica alguna para gestionarla a largo plazo como empresa estatal.

- (77) Por consiguiente, la Comisión considera suficientemente probado que, de no ser por su adquisición por parte de una empresa privada, MdK se vería obligada a abandonar el mercado. Aunque esta situación no se produzca inmediatamente por una serie de razones sociales, regionales o de carácter político, es altamente probable que MdK se vea obligada a cerrar en un futuro próximo. En vista de las circunstancias excepcionales que concurren en este caso, al tratarse de la privatización de una empresa estatal que no resulta viable conforme a los criterios habituales, existen argumentos suficientes, en opinión de la Comisión, para considerar que se cumple el primer requisito de la excepción de falta de causalidad, tal y como se ha expuesto con anterioridad.

2. *Absorción de la cuota de mercado de MdK por K + S*

- (78) Conforme a las alegaciones de las partes y a la información de que dispone la Comisión, ha de considerarse que la cuota de MdK en el mercado alemán de potasa acrecería a K + S si MdK tuviera que abandonar dicho mercado. Como ya se ha expuesto, los competidores de otros países no pueden acceder al mercado alemán de potasa por una serie de factores estructurales. Dado que K + S podría aumentar su producción de potasa sin mayores gastos, para cubrir así todo el mercado alemán, las cuotas de mercado de MdK se transferirían a K + S. Lo mismo puede decirse del mercado especial de los productos derivados del magnesio, en el que tan sólo desarrollan actividades importantes K + S y MdK.

⁽¹⁾ Entre el 25 % y el 50 %.

⁽²⁾ Más del 75 %.

⁽³⁾ Entre el 25 % y el 50 %.

⁽⁴⁾ Entre el 25 % y el 50 %.

⁽⁵⁾ Entre el 50 % y el 75 %.

(79) Por lo que se refiere a la posición de MdK en el mercado comunitario excluida Alemania, no puede afirmarse con certeza que la situación de la competencia en caso de que MdK abandonara el mercado sería idéntica en lo sustancial a la que se crearía tras la operación de concentración prevista. Las partes afirman que la semejanza de los productos de MdK con los de K + S y la posibilidad de mantener relaciones comerciales con otro proveedor alemán inclinarían a los clientes de MdK a adquirir los productos de K + S. Este argumento pasa por alto que la mayor parte de las entregas de potasa de MdK dentro de la Comunidad y fuera de Alemania consisten en potasa 60, y no en los productos especiales con magnesio que tan sólo suministran productores alemanes. Sobre la base de todo lo expuesto, la Comisión considera que no se cumplen los requisitos de la excepción de falta de causalidad, descritos en el considerando 71, con respecto al deterioro de las condiciones de competencia en el mercado comunitario, excluida Alemania.

3. *Adquirente alternativo*

(80) En opinión de la Comisión, ha quedado suficientemente probado que debe descartarse la adquisición de la totalidad o de una parte sustancial de MdK por una empresa distinta de K + S. En este sentido, ha de considerarse que la oferta del grupo Peine de adquirir la mina de Bischofferode no constituye una alternativa de adquisición, ya que no se trata de una parte sustancial de MdK.

a) *Adquisición alternativa de la totalidad o de una parte sustancial de MdK*

(81) Como han expuesto las partes, en el curso del procedimiento de privatización Investmentbank Goldman Sachs International Limited, banco encargado de la licitación, se puso en contacto con 48 empresas de todo el mundo, 19 de las cuales se mostraron interesadas y recibieron una declaración confidencial con una breve descripción de las propuestas de adquisición. A continuación, esta declaración confidencial fue firmada por 16 empresas, que recibieron después el memorándum de oferta. Las partes han alegado que, como resultado de todo ello, tan sólo se celebraron intensas negociaciones con tres partes interesadas, a saber, K + S, Potash Corporation of Saskatchewan (PCS) y EMC. Sin embargo, las negociaciones con PSC y EMC no pasaron de su fase inicial.

(82) Conforme a la documentación detallada presentada por la Treuhandanstalt en relación con el procedimiento de privatización, Goldman Sachs International Limited se esforzó por atraer el interés del mayor número posible de empresas por la adquisición de MdK. Se llegó a redoblar los contactos con empresas que no se decidían a mostrar interés. Además del memorándum de oferta, se envió información pormenorizada sobre MdK a las empresas

que se mostraron interesadas. De la documentación se desprende también que, pese a que Goldman Sachs y la Treuhandanstalt preferían la privatización global de MdK, subrayaron la flexibilidad de la Treuhandanstalt al considerar cualquier opción razonable de privatización, aunque afectara únicamente a una parte sustancial de MdK. Con todo, Goldman Sachs no logró ninguna oferta concreta de una empresa que no fuera K + S. Finalmente, abandonaron también las negociaciones otras empresas que habían mostrado cierto interés en MdK desde el principio del procedimiento de privatización.

(83) A pesar de los esfuerzos descritos por lograr que otras empresas se interesaran en la adquisición de MdK, en el presente procedimiento de control no puede aceptarse como única prueba de la ausencia de alternativas de adquisición el proceso de privatización llevado a cabo por la Treuhandanstalt en colaboración con Goldman Sachs. Cuando se examinó la posible ausencia de nexo causal, se tuvo en cuenta que los demás adquirentes potenciales no tenían pleno conocimiento de las circunstancias financieras de la concentración K + S/MdK durante el proceso de privatización, ya que la financiación de la Treuhandanstalt es el resultado de las negociaciones con K + S. No obstante, tanto aquél como Goldman Sachs informaron a todos los posibles adquirentes de que la Treuhandanstalt estaba dispuesto a aportar una financiación considerable, aún por encima de las ayudas a la inversión legalmente previstas. Con todo, los demás adquirentes potenciales no podían calcular la magnitud de las ayudas acordadas finalmente. El volumen de ayudas considerado en la fase final de las negociaciones con K + S se comunicó sólo a EMC, que por entonces era la única otra empresa interesada.

(84) Por consiguiente, en el procedimiento de control de esta operación de concentración la Comisión se ha dirigido, en particular, a las empresas EMC y PCS, pero también a otras empresas con las que se puso en contacto Goldman Sachs y que todavía podían estar interesadas en la adquisición de la totalidad o de una parte sustancial de MdK. Todas estas empresas respondieron negativamente cuando se les planteó si, tras conocer la magnitud de las ayudas concedidas por la Treuhandanstalt, estarían interesadas en adquirir la totalidad o una parte sustancial de MdK en caso de que fracasara la operación de concentración prevista entre K + S y MdK. En el curso de este procedimiento de control, una empresa minera con actividades en todo el mundo y presente también en el sector de la potasa tras una reciente reestructuración, con la que Goldman Sachs no se había puesto en contacto, manifestó a la Comisión que podría estar interesada en adquirir MdK si se le concedieran las mismas ayudas financieras que el Treuhandanstalt había ofrecido para la operación de concentración proyectada. No obstante, y tras un examen previo de sus planes de adquisición, también esta empresa declaró a la Comisión que renunciaba al proyecto.

- (85) En tales circunstancias, la Comisión considera probado que no existen alternativas de adquisición de la totalidad o de una parte sustancial de MdK distintas de K + S. Puede descartarse la posibilidad de que, si se repite la licitación de MdK, surja una empresa seriamente interesada y con un proyecto de adquisición viable, en vista de los resultados del primer proceso de privatización y de la información adquirida durante el procedimiento de control. También ha de tenerse en cuenta que ninguna otra empresa podría ofrecer las posibilidades de sinergia que aporta K + S, como consecuencia de la situación geográfica de esta empresa y de su gama de productos. Así pues, resultaría desproporcionado prohibir la operación de concentración con la intención de aprobarla en el futuro, tras una nueva licitación infructuosa y con un retraso considerable. La probabilidad mínima de que aparezca una empresa interesada resulta desproporcionada en comparación con los daños que pueden causar las pérdidas continuadas de MdK y la incertidumbre sobre el futuro de la empresa durante un nuevo procedimiento de licitación.
- b) La mina de potasa de Bischofferode
- (86) Conforme al plan estratégico acordado por K + S y la Treuhandanstalt y en relación con la futura empresa en participación, la mina de Bischofferode, que es una de las cuatro explotaciones de potasa de MdK, se cerrará para finales de 1993. Tras el acuerdo definitivo entre la Treuhandanstalt y K + S sobre el contrato de fusión, la empresa Peine ofreció a la Treuhandanstalt adquirir la mina de Bischofferode. Sobre la base del informe elaborado por la empresa auditora C & L Treuarbeit, el Treuhandanstalt rechazó dicha oferta. Al margen de que dicho rechazo resultara objetivamente justificado o no, la oferta de Peine no puede considerarse como alternativa de adquisición en relación con la excepción de falta de causalidad.
- (87) Teniendo presentes las consideraciones de causalidad expuestas, ha de garantizarse que la operación de concentración que crea o refuerza una posición dominante en el mercado cause los menores perjuicios posibles para la competencia. Esto significa que si existe la posibilidad de vender una parte de la empresa adquirida y disminuir así la restricción de la competencia, ha de optarse por esta posibilidad para que el resto de la operación pueda autorizarse con arreglo a la normativa sobre concentraciones.
- (88) Con todo, en este caso se da la particularidad de que la oferta del grupo Peine se refiere a una parte de MdK que no figura entre las actividades que seguirá desarrollando la empresa en participación. El proyecto de Peine se basa en un apoyo financiero considerable de la Treuhandanstalt. Por lo tanto, la aceptación de esta oferta daría lugar a una nueva privatización mediante el recurso a la financiación estatal, pero no se trataría de la venta de una parte de las actividades de MdK que adquiriría K + S y para la que ya se ha ofrecido la financiación necesaria.
- (89) En relación con la excepción de falta de causalidad tampoco puede reprocharse a la Treuhandanstalt que existiera la posibilidad teórica de aceptar la oferta de la empresa Peine, en lugar de la concentración proyectada K + S/MdK. La Comisión es consciente de que, en relación con esta excepción, el Treuhandanstalt debería aceptar otras propuestas de adquisición, aunque su tipo y alcance no fuera idéntico al de la operación notificada. Así, debería tenerse en cuenta un proyecto alternativo que abarcara una parte distinta o incluso menor de las actividades de MdK de las previstas en el plan de concentración. No obstante, para ello sería preciso que se tratara de una parte sustancial de MdK.
- (90) En opinión de la Comisión, ha de trazarse la línea divisoria en el punto en el que se observa una desproporción clara entre las dimensiones de los distintos proyectos de privatización. Así ocurriría si se planteara una opción entre el plan de concentración y la oferta de Peine. Mientras que el plan de concentración K + S/MdK abarcará, tras llevar a cabo las reestructuraciones necesarias, diversas actividades de MdK con una plantilla total de 3 000 trabajadores, la oferta de Peine se refiere tan sólo a una parte de MdK que, tras su reestructuración, daría empleo a 536 trabajadores, es decir, alrededor del 18 % de la plantilla prevista en el proyecto de concentración. Si se toman como criterio las ventas, el plan de Peine sigue siendo inferior en un 20 % al proyecto de concentración K + S/MdK. Por lo tanto, si se hiciera realidad el primero, no se trataría de una adquisición comparable, sino de otro proyecto de privatización completamente distinto y bastante más limitado.

VI. PROHIBICIÓN DE COMPETIR

- (91) En el artículo 20 del acuerdo marco de 13 de noviembre de 1993 sobre la operación de concentración, la Treuhandanstalt y K + S estipularon una prohibición de competir en beneficio de la empresa en participación. Conforme al apartado 1 del artículo 20 del acuerdo, las partes se comprometen a no competir ni directa ni indirectamente con la empresa en participación durante diez años. En el apartado 2 del mismo artículo, la Treuhandanstalt y K + S se comprometen, en caso de enajenación de instalaciones o participaciones de capital, a hacer extensiva esta prohibición al adquirente, siempre que las actividades adquiridas puedan utilizarse para competir con la empresa en participación. No puede considerarse, en el ámbito de la presente Decisión, que esta prohibición sea una restricción accesoria — en el sentido del párrafo segundo del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, ya que la cláusula de no competencia va más allá de las restricciones directamente relacionadas y necesarias para la realización de la concentración.
- (92) Esta conclusión se basa principalmente en la obligación, prevista en el apartado 2 del artículo 20, de hacer extensiva la prohibición de competir a

terceras empresas que adquieran actividades de las partes que puedan considerarse incluidas en el sector de actividades de la empresa en participación. Esta obligación impide la Treuhandanstalt proceder a nuevas privatizaciones, cuando la empresa privatizada pueda competir con K + S/MdK en el mercado de potasa. Por lo tanto, tal prohibición contribuye a asegurar y reforzar la posición dominante en el mercado de la empresa en participación de K + S/MdK. Si bien ha de aceptarse esta posición dominante, por lo que atañe al mercado alemán, por las razones expuestas en relación con la falta de causalidad, esta excepción no justifica otras medidas que intensifiquen la restricción de la competencia provocada por la empresa en participación.

- (93) Habida cuenta del período de diez años fijado para la prohibición de competir, no puede considerarse que ésta constituya una restricción accesoria de la competencia en el sentido del párrafo segundo del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concertaciones. Por lo general, suele aceptarse una duración máxima de cinco años.
- (94) Por consiguiente, la Comisión considera que la decisión sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común no puede aplicarse al artículo 20 del acuerdo marco.

VII. CONCLUSIÓN

- (95) En vista de todo lo expuesto, puede afirmarse que la operación de concentración prevista reforzará una posición dominante en el mercado alemán de potasa para usos agrícolas. No obstante, dicho reforzamiento de la posición dominante de K + S se produciría también aunque no se llevara a cabo la operación de concentración, ya que si MdK no es adquirida por otra empresa, tendrá que abandonar el mercado en un futuro próximo, con lo que la cuota de mercado de MdK acrecería a K + S y prácticamente podría descartarse que una empresa distinta de K + S adquiriera la totalidad o una parte sustancial de MdK. Por lo tanto, no existe un nexo de causalidad entre la operación de concentración y el reforzamiento de la posición dominante en el mercado alemán.

Si a ello se añade la debilidad estructural de las regiones del Este de Alemania que resultarán afectadas por la operación propuesta, y las consecuencias negativas que probablemente tendría la desaparición de MdK para estas regiones, ha de considerarse que esta conclusión es coherente con el objetivo fundamental de reforzar la cohesión económica y social de la Comunidad, al que se hace referencia en el considerando 13 del Reglamento de concentraciones.

- (96) Si se mantuvieran las actuales relaciones entre K + S y EMC/SCPA, la operación de concentración daría lugar probablemente a una posición dominante de ambas empresas en el mercado comunitario de potasa para usos agrícolas, excluida Alemania. Gracias a los compromisos asumidos por las partes, éstas han garantizado que se disolverán los vínculos existentes entre K + S y EMC/SCPA. Por lo tanto, la operación de concentración puede declararse compatible con el mercado común en las condiciones que garantizan el cumplimiento de dichas obligaciones.
- (97) La presente Decisión no incluye la prohibición de competir contenida en el artículo 20 del acuerdo marco sobre la operación de concentración,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN :

Artículo 1

Siempre que se cumplan las condiciones establecidas en los compromisos contemplados en el considerando 63 de la presente Decisión, se declara compatible con el mercado común la operación de concentración propuesta entre Kali und Salz AG, Mitteldeutsche Kali AG y la Treuhandanstalt.

Artículo 2

La presente Decisión no será aplicable a la prohibición de competir contenida en el artículo 20 del acuerdo marco sobre la operación de concentración.

Artículo 3

Los destinatarios de la presente Decisión serán :

Kali und Salz AG
Friedrich-Ebert-Straße 160
D-34119 Kassel

Mitteldeutsche Kali AG
Schachtstraße 62-65
D-99701 Sondershausen

Treuhandanstalt
Leipziger Straße 5-7
D-10117 Berlin

Hecho en Bruselas, el 14 de diciembre de 1993.

Por la Comisión

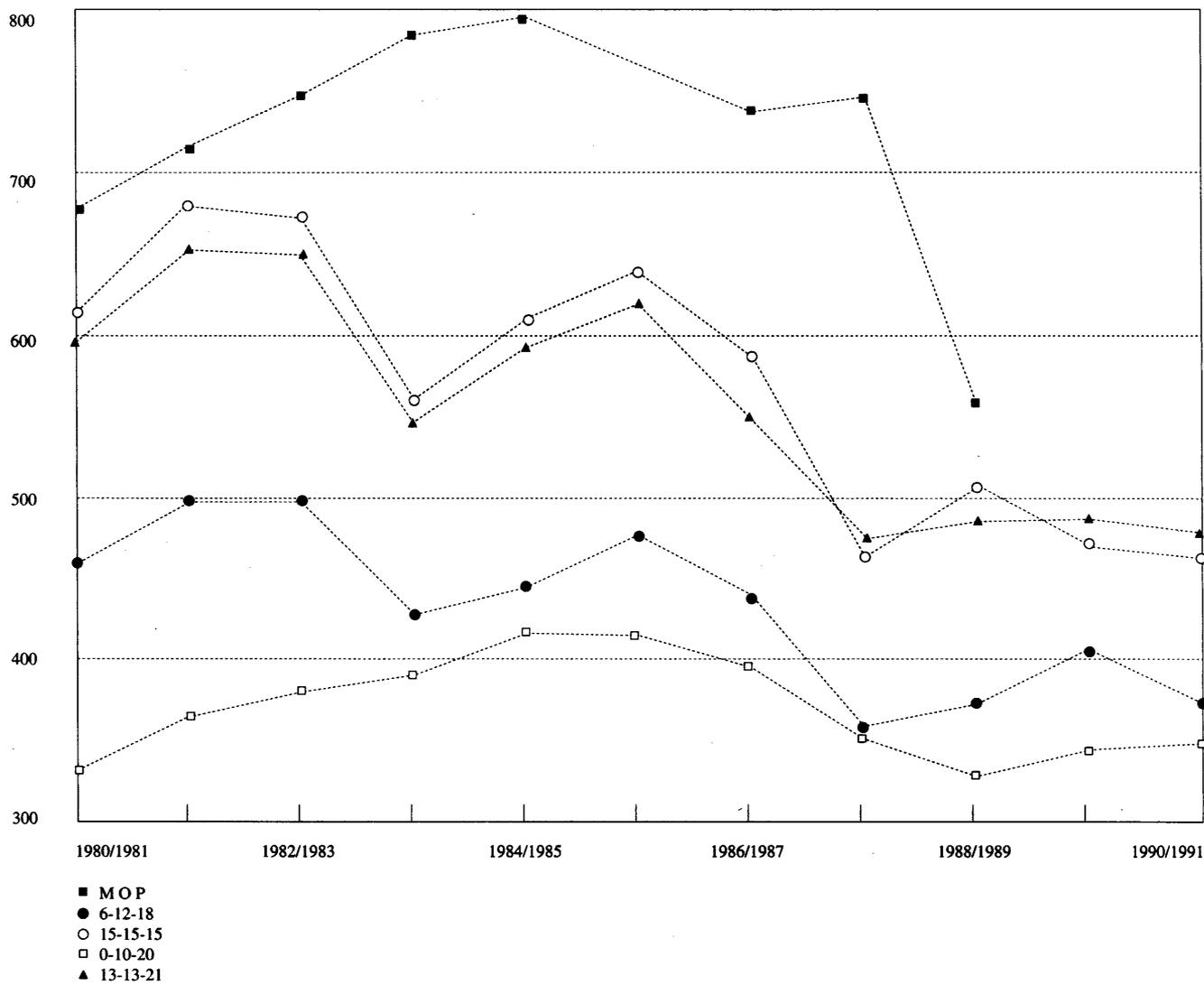
Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

ANEXO I

Precios en Alemania de MOP y abonos compuestos

DM (marcos alemanes)

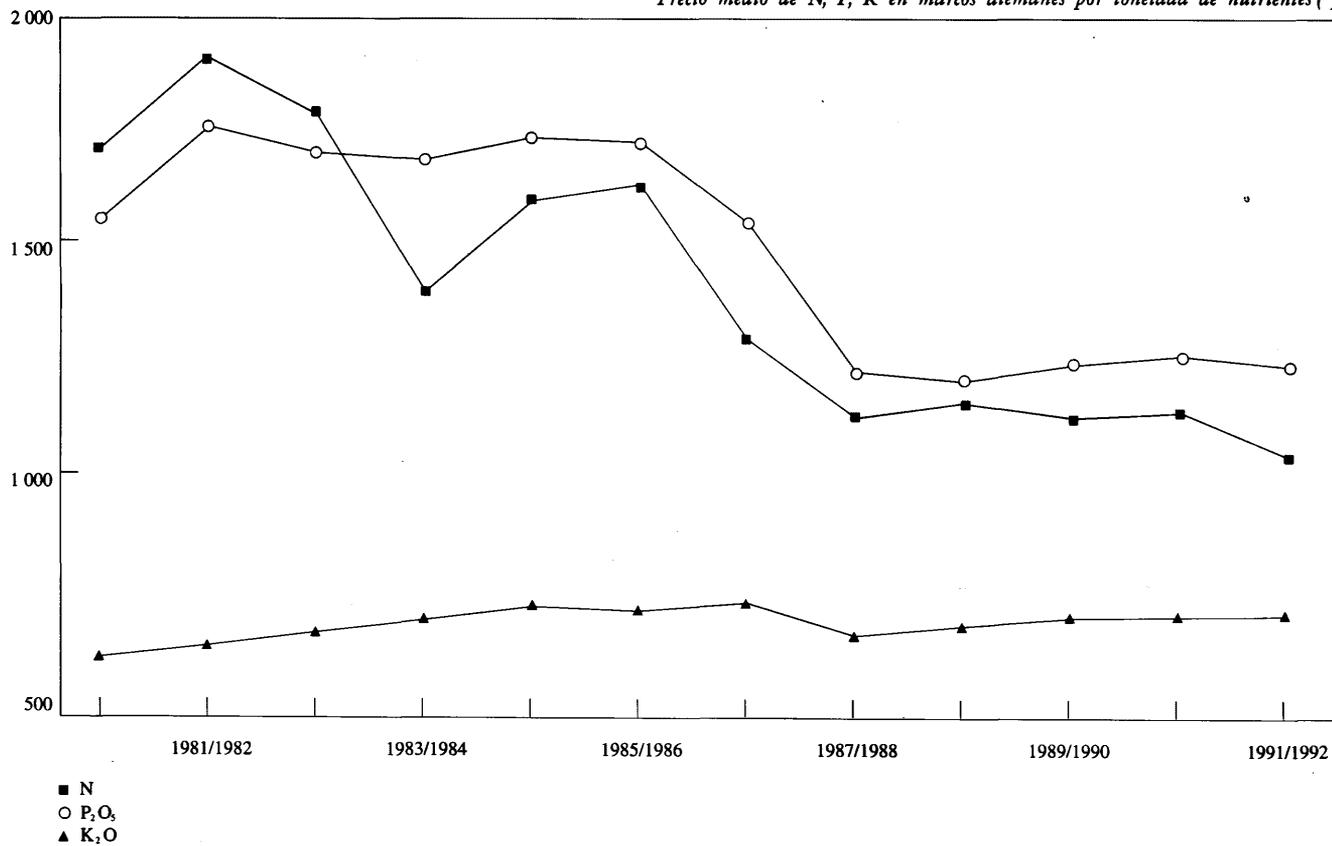


Fuente : FAO-Roma.

ANEXO II

Precio de los nutrientes en Alemania

Precio medio de N, P, K en marcos alemanes por tonelada de nutrientes (*)



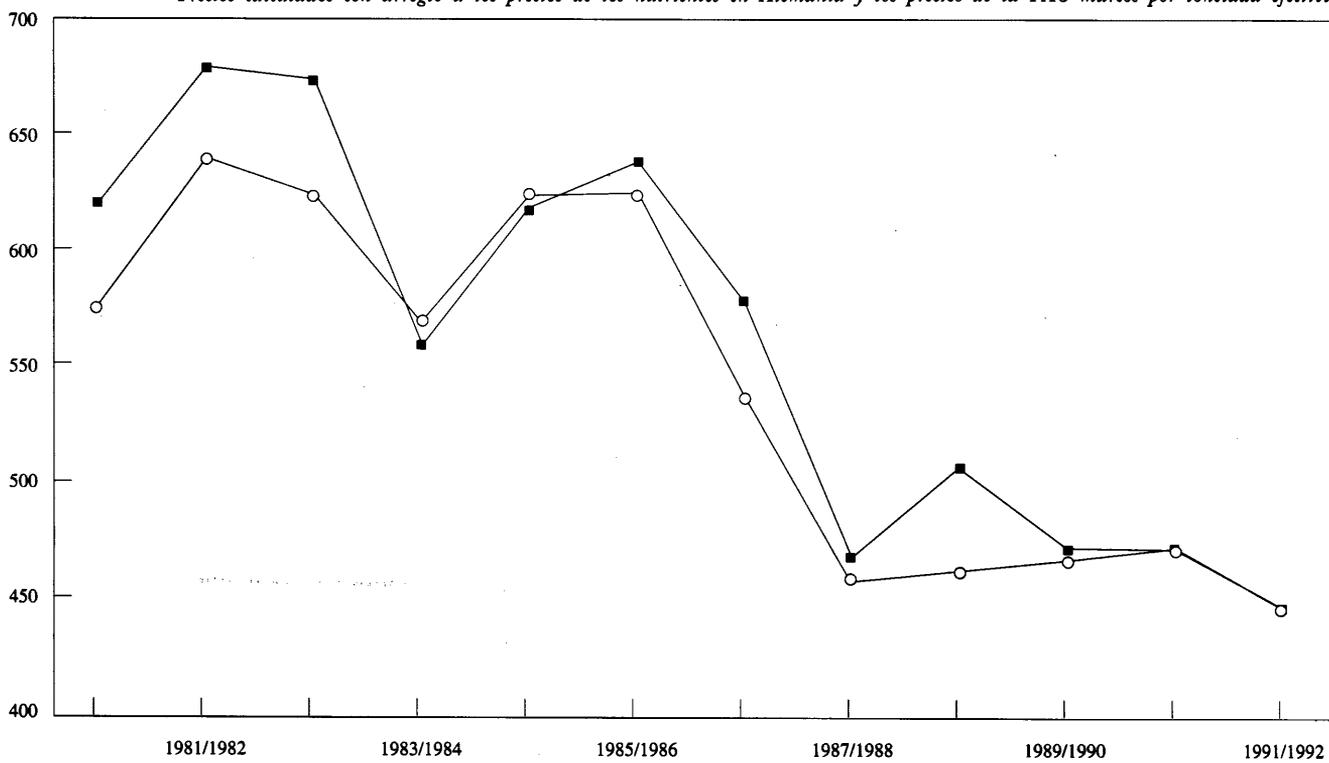
Fuente: Oficina Central Federal de Estadística, Wiesbaden.

(*) Gasto en abonos comerciales como precio medio de los nutrientes.

ANEXO III

Comparación : abono NPK 15-15-15

Precios calculados con arreglo a los precios de los nutrientes en Alemania y los precios de la FAO marcos por tonelada efectiva



○ Precio estimado 15-15-15
 ■ Estadística FAO

Fuente : Oficina Federal de Estadística, Wiesbaden ; FAO, Roma.

ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC

DECISIÓN DEL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC

Nº 21/94/COL

de 6 de abril de 1994

relativa a la adopción de tres comunicaciones sobre competencia

EL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo ⁽¹⁾,Vista la letra b) del apartado 2 del artículo 5 y el apartado 1 del artículo 25 del Acuerdo entre los Estados de la AELC sobre la creación de un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia ⁽²⁾,

Considerando que la Comisión de las Comunidades Europeas ha adoptado tres comunicaciones que conciernen también al Espacio Económico Europeo;

Considerando necesario orientar a las empresas definiendo los principios y normas por los que se guiará el Órgano de Vigilancia de la AELC al aplicar los artículos 53 a 60 del Acuerdo EEE a casos concretos, con objeto de garantizar una aplicación uniforme de las normas de competencia del EEE en todo el Espacio Económico Europeo,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

1. El Órgano de Vigilancia de la AELC adopta las siguientes comunicaciones que se adjuntan a la presente Decisión como Anexos 1 a 3:

— Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC sobre la valoración de las empresas en participación de carácter cooperativo con arreglo al artículo 53 del Acuerdo EEE;

— Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC por la que se modifica la Comunicación referente a los actos mencionados en los puntos 2 y 3 del Anexo XIV del Acuerdo EEE, relativos la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva y de compra exclusiva;

— Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC por la que se clarifican la actividad de los intermediarios de automóviles.

2. El texto de estas comunicaciones en lengua inglesa es el único auténtico y se publicará en la sección EEE del *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* y en su suplemento EEE.

Hecho en Bruselas, el 6 de abril de 1994.

*Por el Órgano de Vigilancia de la AELC**Presidente en funciones*

Nic GRÖNVALL

⁽¹⁾ Denominado en lo sucesivo el Acuerdo EEE.

⁽²⁾ Denominado en lo sucesivo Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción.

ANEXO 1

COMUNICACIÓN DEL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC SOBRE LA VALORACIÓN DE LAS EMPRESAS EN PARTICIPACIÓN DE CARÁCTER COOPERATIVO CON ARREGLO AL ARTÍCULO 53 DEL ACUERDO EEE

- A. La presente Comunicación se adopta en virtud de las normas del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Acuerdo EEE) y del Acuerdo entre los Estados de la AELC sobre la creación de un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia (Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción).
- B. La Comisión publicó una Comunicación referente a la valoración de las empresas en participación de carácter cooperativo con arreglo al artículo 85 del Tratado CEE, (DO nº C 43 de 16. 2. 1993, p. 2). Este acto no vinculante contiene principios y normas por los que se rige la Comisión en materia de competencia.
- C. El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que dicho acto concierne al EEE. Con objeto de mantener unas condiciones de competencia iguales y de garantizar una aplicación uniforme de las normas de competencia del EEE en todo el Espacio Económico Europeo, el Órgano de Vigilancia de la AELC adopta la presente Comunicación ejerciendo el poder que le atribuye la letra b) del apartado 2 del artículo 5 del Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción. Este Órgano pretende seguir los principios y normas establecidos en la presente Comunicación al aplicar las normas de competencia del EEE a casos concretos.

I. Introducción

1. Las empresas en participación (EP) de que trata la presente Comunicación constituyen una forma particular e institucionalizada de cooperación entre empresas. Son un instrumento polivalente que permite a sus fundadores perseguir y alcanzar diversos objetivos.

2. Las empresas en participación pueden constituir el fundamento y el marco de una cooperación en todos los ámbitos de actividad de las empresas. Su ámbito de actividad potencial incluye por ejemplo, la recogida y el procesamiento de datos, la organización de métodos de trabajo, el asesoramiento fiscal y de gestión, la planificación y financiación de las inversiones, la ejecución de proyectos de investigación y desarrollo, la adquisición o adjudicación de licencias relativas a los derechos de propiedad industrial, el suministro de materias primas o productos intermedios, la fabricación de bienes, la prestación de servicios, la publicidad, la distribución y los servicios postventa.

3. Las EP pueden desempeñar una o varias de las citadas funciones. Su actividad puede ser limitada en el tiempo o ilimitada. Cuanto más amplios son los límites materiales y temporales de la cooperación, mayor es su influencia sobre la política comercial de las empresas fundadoras, tanto en lo que se refiere a sus relaciones mutuas, como a sus relaciones con terceros. Si la EP se dedica a actividades directamente vinculadas al mercado, como, por ejemplo, compras, fabricación, venta o prestación de servicios, en todos estos ámbitos suele producirse una coordinación, e incluso una armonización, del comportamiento competitivo de las empresas fundadoras. Eso es lo que ocurre especialmente cuando la empresa en participación desempeña todas las funciones de una empresa normal y actúa como comprador o vendedor autónomo en el mercado. La creación de una EP que, en un determinado sector de actividad económica, reagrupa total o parcialmente actividades tradicionales de las empresas fundadoras o se introduce en sectores nuevos para los fundadores, supone, además, la modificación de las empresas participantes.

4. En lo que respecta a los apartados 1 y 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE, la evaluación de las EP de carácter cooperativo no depende de la forma jurídica elegida por los fundadores para su

cooperación. Desde el punto de vista de la aplicación de la prohibición de los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas, la principal cuestión que se plantea es si la constitución o la actividad de la EP puede afectar el comercio entre las partes contratantes o si tiene por efecto o por objeto impedir, restringir o falsear la competencia dentro del territorio cubierto por el Acuerdo EEE. La posibilidad de que una EP pueda gozar de una exención dependerá, por una parte, de su utilidad económica y, por otra, de la naturaleza y la importancia de las restricciones a la competencia que dicha EP implique.

5. Teniendo en cuenta que pueden presentarse situaciones muy diversas, es imposible definir una postura general sobre la compatibilidad de las EP con las disposiciones del Derecho de competencia. En la mayor parte de los casos, la aplicabilidad del artículo 53 del Acuerdo EEE dependerá de la actividad que ejerzan las EP⁽¹⁾. En otros casos, la prohibición de los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas sólo se aplicará si se reúnen diversos elementos de Derecho y de hecho, lo cual exigirá un estudio caso por caso⁽²⁾. Las exenciones a la prohibición se conceden basándose en un balance económico global, que puede conducir a diversas conclusiones⁽³⁾. No obstante, las EP de carácter cooperativo pueden clasificarse en distintas categorías, susceptibles de una valoración uniforme a la luz del Derecho de competencia.

6. En su Comunicación relativa a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas en la cooperación entre empresas⁽⁴⁾, el Órgano de Vigilancia de la AELC enumera una serie de formas de cooperación entre empresas que, por su propia naturaleza, no se incluyen en el ámbito de aplicación de la prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas, puesto que no tienen por objeto ni por efecto restringir la competencia, en el sentido del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. La Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC sobre los acuerdos de menor importancia⁽⁵⁾ define, a partir de criterios cuantitativos, los acuerdos que escapan a la prohibición de los acuerdos y prácticas concer-

⁽¹⁾ Véase sección III.1, punto 15.

⁽²⁾ Véase sección III.2 y III.3, puntos 17 y siguientes 32 y siguientes.

⁽³⁾ Véase sección IV.1 y IV.2, puntos 43 y siguientes, 52 y siguientes.

⁽⁴⁾ DO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 25.

⁽⁵⁾ DO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 32.

tadas puesto que no suponen una restricción sensible de la competencia y del comercio entre los Estados de la AELC. Ambas comunicaciones son aplicables a las empresas en participación. Los actos mencionados en el Anexo XIV del Acuerdo EEE relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de especialización⁽⁹⁾, de investigación y desarrollo⁽⁷⁾, de licencia de patentes⁽⁸⁾ y de licencia de *know-how*⁽⁹⁾ incluyen también las EP entre las empresas beneficiarias de las exenciones por categorías⁽¹⁰⁾. Otros criterios generales de valoración de las EP de carácter cooperativo pueden deducirse de las decisiones de la Comisión en asuntos individuales. El Órgano de Vigilancia de la AELC tendrá bien presentes los principios aplicados por la Comisión en las decisiones citadas en la presente Comunicación.

7. Con la presente Comunicación el Órgano de Vigilancia de la AELC informa a las empresas acerca de los criterios jurídicos y económicos en los que se inspirará en el futuro al evaluar las EP de carácter cooperativo en virtud de los apartados 1 y 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE. La presente Comunicación se aplica a todas las EP que no quedan incluidas en el ámbito de aplicación del artículo 3 del acto sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas mencionado en el Anexo XIV del Acuerdo EEE⁽¹¹⁾. Constituye el complemento de las comunicaciones sobre las operaciones de concentración y de cooperación⁽¹²⁾ y sobre las restricciones accesorias a las concentraciones⁽¹³⁾, que tienen por objeto precisar el citado acto. En la presente Comunicación no se consideran otras formas de vinculación entre empresas distintas de las EP, aunque produzcan similares efectos sobre la competencia en el territorio cubierto por el Acuerdo EEE y el comercio entre las partes contratantes.

8. La presente Comunicación no afecta a la competencia de los órganos jurisdiccionales nacionales de los Estados de la AELC en lo que respecta a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 y de las exenciones por categorías en aplicación del apartado 3 del artículo 53 del acuerdo EEE. No obstante, constituye un elemento que dichos órganos jurisdiccionales pueden tener en cuenta cuando deban adoptar decisiones en litigios que les sean sometidos. La presente Comunicación se entiende sin perjuicio de la interpretación del Tribunal de Justicia de la AELC.

II. Definición de empresa en participación de carácter cooperativo

9. La definición de empresa en participación de carácter cooperativo puede deducirse del acto sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas mencionado en el Anexo XIV del Acuerdo EEE⁽¹⁴⁾. Con arreglo al apartado 1 de su artículo 3, la EP es una empresa controlada en común por varios otras empresas, denominadas fundadoras. Con arreglo al apartado 3 de este mismo artículo, este control implica la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre las actividades de la empresa. La existencia de control conjunto, condición fundamental para que exista una empresa en participación, debe valorarse a la luz de las circunstancias de Derecho y de hecho de cada caso concreto. Para una descripción más detallada, puede consultarse la Comunicación del Órgano de Vigilancia de la

AELC sobre las operaciones de concentración y de cooperación⁽¹⁵⁾.

10. Con arreglo al apartado 2 del artículo 3 del acto anteriormente mencionado tienen carácter cooperativo las EP que no constituyen una concentración de empresas. Según el párrafo segundo de dicho apartado no constituyen concentraciones:

- las EP cuya actividad no se contempla de forma duradera, en especial aquellas a las que los fundadores fijan, desde el principio, un período de vida de corta duración;
- las EP que no desempeñan todas las funciones de una entidad económica independiente y, en particular, aquellas a las que los fundadores sólo confían algunas de las funciones que normalmente desempeña una empresa;
- las EP que desempeñan todas las funciones de una entidad económica independiente, siempre que exista una coordinación del comportamiento competitivo de los fundadores entre sí, o entre los fundadores y la EP.

En algunos casos concretos puede resultar difícil distinguir si una EP tiene un carácter concentrativo o cooperativo. El acto antes citado contiene criterios detallados⁽¹⁶⁾ que han de permitir solucionar este problema⁽¹⁷⁾.

11. Las EP de carácter cooperativo no están sujetas a examen sobre la base de las disposiciones del Reglamento sobre el control de concentraciones y, por tanto, no se les aplica directamente la prohibición relativa a los acuerdos y prácticas concertadas. La constatación del carácter cooperativo de una EP carece de efectos jurídicos materiales; únicamente supone que la compatibilidad de la EP con los apartados 1 y 3 del artículo 53 debe evaluarse según los procedimientos previstos en los capítulos II, VI, IX y XI del Protocolo 4 del Acuerdo entre los Estados de la AELC sobre la creación de un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia.

⁽¹⁵⁾ Citado en la nota a pie de página 12; véanse los puntos 6 a 14.

⁽¹⁶⁾ Véanse puntos 15 y 16.

⁽¹⁷⁾ También puede ser útil examinar las decisiones adoptadas por la Comisión de las Comunidades Europeas en virtud del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (acto enumerado en el punto 1 del Anexo XIV del Acuerdo EEE).

Véanse, por una parte, las Decisiones [basadas en la letra a) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 4064/89]: Renault/Volvo, DO nº C 281 de 7. 11. 1990, p. 2; Baxter/Nestlé/Salvia, DO nº C 37 de 6. 2. 1991, p. 11; Apollinaris/Schweppes, DO nº C 203 de 24. 6. 1991, p. 14; Elf/Enterprise, DO nº C 203 de 24. 7. 1991, p. 24; Sunrise, DO nº C 18 de 31. 1. 1992, p. 15; BSN/Nestlé/Cokoladovny, DO nº C 47 de 17. 12. 1992, p. 23; Flachglas/Vegla, DO nº C 120 de 12. 5. 1992, p. 30; Eureka DO nº C 113 de 1. 5. 1992, p. 12; Herba/IRR, DO nº C 120 de 28. 4. 1992, p. 13; Koipe-Tabacalera/Elosua, DO nº C 227 de 3. 9. 1992, p. 10; y, por otra, las Decisiones [basadas en la letra b) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CEE) nº 4064/89]: Sanofi/Sterling Drugs, DO nº C 156 de 10. 6. 1991, p. 10; Elf/BC/Cepsa, DO nº C 172 de 18. 6. 1991, p. 8; Dräger/IBM/HMP, DO nº C 236 de 28. 6. 1991, p. 6; Thomson/Pilkington, DO nº C 276 de 23. 10. 1991, p. 19; UAF/Transatlantic/Sun Life, DO nº C 296 de 11. 11. 1991, p. 12; TNT/GD Net; Lucas/Eaton, DO nº C 328 de 9. 12. 1991, p. 15; Courtaulds/SNIA, DO nº C 333 de 19. 12. 1991, p. 16; Volvo/Atlas, DO nº C 17 de 14. 1. 1992, p. 10; Ericsson/Kolbe, DO nº C 27 de 22. 1. 1992, p. 14; Spar/Dansk Supermarked, DO nº C 29 de 3. 2. 1992, p. 18; Generali/BCHA, DO nº C 107 de 28. 4. 1992, p. 24; Mondli/Frantschach, DO nº C 124 de 16. 5. 1992, p. 19; Eucom/Digital, DO nº C 140 de 18. 5. 1992, p. 12; Ericsson/Ascom, DO nº C 201 de 8. 8. 1992, p. 26; Thomas Cook/LTU/West LB, DO nº C 199 de 6. 8. 1992, p. 12; Elf-Atochem/Rohm y Haas, DO nº C 201 de 8. 8. 1992, p. 27; Rhône-Poulenc/SNIA, DO nº C 212 de 18. 8. 1992, p. 23; Northern Telecom/Matra Telecommunications, DO nº C 240 de 19. 9. 1992, p. 15; Avesta/British Steel, NCC/AGA/Axel Johnson, DO nº C 258 de 7. 10. 1992, p. 9.

⁽⁹⁾ Punto 6 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) nº 417/85, modificado por el Reglamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁷⁾ Punto 7 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) nº 418/85, modificado por el Reglamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁸⁾ Punto 5 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) nº 2349/84, modificado por el Reglamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁹⁾ Punto 9 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) nº 556/89, modificado por el Reglamento (CEE) nº 151/93].

⁽¹⁰⁾ Véase sección IV.1, puntos 43 y ss.

⁽¹¹⁾ Punto 1 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) nº 4064/89].

⁽¹²⁾ DO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 7.

⁽¹³⁾ DO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 3.

⁽¹⁴⁾ Citado en la nota a pie de página nº 11.

III. Valoración con arreglo al artículo 53 del Acuerdo EEE

1. Observaciones generales

12. La prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas se aplica únicamente cuando la EP reúne todas las condiciones previstas en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

13. La creación de una EP normalmente resulta de acuerdos entre empresas y, en algunas ocasiones, de la decisión de una asociación de empresas. El ejercicio del control de la EP y su dirección, en general, se regulan mediante un contrato. Si no existe acuerdo, como puede ser el caso, por ejemplo, de la adquisición en Bolsa de una participación suficiente para proporcionar el control conjunto de una empresa existente, el mantenimiento de la EP sólo es posible si los fundadores establecen en común las normas por las que debe regirse la dirección de la misma.

14. Es necesario definir, caso por caso, si tales acuerdos, decisiones y prácticas concertadas pueden afectar al comercio entre las partes contratantes. En principio, la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE no se aplica a los acuerdos y prácticas concertadas cuyo efecto real o previsible quede limitado al territorio de una única parte contratante o a territorios no cubiertos por el Acuerdo EEE.

15. Determinadas categorías de EP escapan a la prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas, puesto que no tiene por objeto o por efecto impedir, restringir o falsear la competencia. Así ocurre en el caso de:

- las EP constituidas por empresas que pertenecen todas al mismo grupo y que carecen de capacidad para decidir libremente su comportamiento competitivo. En este supuesto, la constitución de la EP es una medida interna de organización y de distribución de funciones dentro del grupo;
- las EP de menor importancia económica, tal como se definen en la Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC sobre los acuerdos de menor importancia⁽¹⁸⁾. Cuando el volumen de negocios total de las empresas es inferior a 200 millones de ecus, y su cuota de mercado es inferior a un 5 %, es improbable que se produzca una restricción sensible de la competencia;
- las EP que desempeñan actividades neutrales desde el punto de vista de la competencia, tal como se definen en la Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC sobre la cooperación entre empresas⁽¹⁹⁾. Las formas de cooperación descritas no afectan a la competencia, puesto que:
 - su objeto es únicamente la búsqueda de información no confidencial y la preparación de decisiones autónomas por parte de las empresas⁽²⁰⁾,
 - únicamente se refieren a los aspectos relacionados con la cooperación en la gestión de la empresa⁽²¹⁾,
 - únicamente se refieren a actividades alejadas del mercado⁽²²⁾,

- son sólo de naturaleza técnico-orgánica⁽²³⁾,
- sólo vinculan a los no competidores⁽²⁴⁾,
- vinculan a competidores pero no afectan a su comportamiento competitivo ni a la posición de terceros en el mercado⁽²⁵⁾.

Las características descritas que permiten diferenciar los comportamientos restrictivos de la competencia de los neutrales no son inmutables sino que participan en la evolución general de la normativa EEE. Por esta razón, deben interpretarse y aplicarse teniendo en cuenta la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas y del Tribunal de Justicia de la AELC y a la luz de las decisiones del Órgano de Vigilancia de la AELC. Además, pueden modificarse periódicamente las comunicaciones del Órgano de Vigilancia de la AELC, a fin de adaptarlas a la evolución del Derecho.

16. Las empresas que no entran en ninguna de las categorías citadas deben ser objeto de un análisis para determinar si tienen por objeto o por efecto restringir la competencia. Dicho examen puede apoyarse parcialmente en los principios contenidos en la comunicación sobre cooperación. El Órgano de Vigilancia de la AELC expone a continuación los criterios a partir de los cuales determina el carácter restrictivo de la competencia de una EP.

2. Criterios para determinar si se restringe la competencia

17. La evaluación de una EP de carácter cooperativo a la luz de las normas de competencia depende fundamentalmente de las relaciones existentes entre las empresas interesadas y de los efectos de su cooperación sobre terceros. Conviene, pues, en primer lugar comprobar si la creación o el funcionamiento de la EP puede impedir, restringir o falsear la competencia entre los fundadores, y, en segundo lugar, debe analizarse si la existencia de la EP modifica de forma sustancial la posición competitiva de terceras empresas, en especial sus mercados y sus fuentes de suministro. Las relaciones entre la EP y los fundadores sólo se analizarán por separado cuando la EP ejerza todas las funciones de una empresa en el sentido pleno del término; no obstante, deberán tenerse siempre en cuenta al analizar las relaciones de los fundadores entre sí y respecto a terceros. Las EP sólo impiden, restringen o falsean la competencia si su creación o sus actividades alteran las condiciones de competencia en el mercado considerado. La valoración de una EP a la luz del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE implicará siempre la definición del mercado geográfico y del producto afectado. Los criterios en que debe basarse tal análisis deben deducirse de la Comunicación sobre acuerdos de menor importancia⁽²⁶⁾. También debe ser objeto de especial atención las redes de EP, tanto si son creadas por los propios fundadores, como por uno de los fundadores y otros socios, o paralelamente por varios fundadores. Constituyen un aspecto importante de la estructura del mercado y, por esta razón, pueden tener una importancia decisiva al valorar si la creación de la EP implica una restricción de la competencia.

a) Competencia entre fundadores

18. La cooperación en el marco de una EP sólo impide, restringe o falsea la competencia entre los fundadores en la medida en que éstos ya son competidores reales o potenciales. Una relación de competencia potencial sólo existe cuando cada

⁽¹⁸⁾ Citada en la nota a pie de página nº 5.

⁽¹⁹⁾ Véase la nota a pie de página 4.

⁽²⁰⁾ Véase la sección II, punto 1 de la citada Comunicación.

⁽²¹⁾ Véase la sección II, punto 2 de la citada Comunicación.

⁽²²⁾ Véase la sección II, punto 3 de la citada Comunicación.

⁽²³⁾ Véase la sección II, punto 4 de la citada Comunicación.

⁽²⁴⁾ Véase la sección II, puntos 5 y 6 de la citada Comunicación.

⁽²⁵⁾ Véase la sección II, puntos 7 y 8 de la citada Comunicación.

⁽²⁶⁾ Citada en la nota a pie de página 5.

uno de los fundadores era capaz de desempeñar, por sí solo, las funciones confiadas a la EP y conserva esta capacidad tras la creación de esta última. Al estudiar los casos concretos, debe adoptarse un enfoque económico realista.

19. Se ha elaborado una relación de preguntas cuyas respuestas resultan ilustrativas en cuanto a la posibilidad, no sólo teórica sino también práctica, de que los fundadores actúen individualmente y no conjuntamente. Las preguntas se refieren en particular al caso de la fabricación de bienes, pero pueden aplicarse de forma similar al caso de la prestación de servicios. Se formulan como sigue:

— Aportaciones de la EP

¿Disponen los fundadores de recursos financieros suficientes para realizar las inversiones previstas? ¿Están suficientemente cualificados para gestionar la EP? ¿Tienen acceso a las fuentes necesarias de aprovisionamiento de insumos?

— Producción de la EP

¿Conocen los fundadores las técnicas de producción? ¿Fabrican por su propia cuenta los productos de las fases anteriores o posteriores del proceso productivo? ¿Tienen acceso a las instalaciones de producción necesarias?

— Ventas de la EP

¿Permite el estado real o potencial de la demanda una producción individual de los fundadores? ¿Tienen éstos acceso a los canales de distribución necesarios para dar salida al producto fabricado por la EP?

— Factores de riesgo

¿Puede cada uno de los fundadores hacer frente, por sí solo, a los riesgos técnicos y financieros relacionados con la producción de la EP?

— Acceso al mercado considerado

¿Cuál es el mercado considerado desde el punto de vista geográfico y por producto? ¿Cuáles son los obstáculos del acceso al mercado? ¿Puede cada fundador acceder, solo, a ese mercado? ¿Pueden los fundadores superar dichos obstáculos en un plazo razonable, sin un esfuerzo excesivo y a un coste aceptable?

20. Los fundadores de una EP sólo se consideran competidores potenciales cuando, con respecto a todos los factores económicos mencionados, cuya importancia puede variar en cada caso concreto, pueda razonablemente esperarse un comportamiento autónomo. En este contexto, deben analizarse las distintas actividades de las empresas. En general, la presión económica hacia la cooperación en el ámbito de la investigación y desarrollo no elimina la posibilidad de competición entre las empresas interesadas en el ámbito de la producción y distribución. La puesta en común de las capacidades de producción de varias empresas, cuando es inevitable desde el punto de vista económico y no plantea ningún problema a la luz de las normas de competencia, no implica necesariamente que las empresas también cooperen en la distribución de los productos.

b) Competencia entre los fundadores y la EP

21. El vínculo entre las empresas fundadoras y la EP adquiere especial importancia cuando la EP desempeña todas las

funciones de una empresa y compite al menos con una de las empresas fundadoras o es uno de sus proveedores o clientes. La aplicabilidad de la prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas depende de las circunstancias de cada caso concreto. Deberá procederse a una evaluación global, puesto que una restricción de la competencia entre los fundadores, en general afectará también a la relación entre estas empresas y la EP, y, a la inversa, la restricción de la competencia entre la EP y uno de los fundadores ha de afectar a las relaciones entre los fundadores.

22. En general, una restricción de la competencia, en el sentido del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, entre los fundadores y la EP se traduce, por parte de las empresas interesadas, en un reparto de los mercados geográficos, de los mercados de productos (en particular mediante la especialización de la producción) o de los clientes. En este caso, las empresas interesadas sólo actúan como competidores potenciales. Por el contrario, si siguen siendo competidores reales, en general tenderán a reducir la intensidad de la competencia coordinando su política comercial, en especial en materia de precios y cantidades o moderando voluntariamente sus esfuerzos.

c) Efectos de la EP sobre la posición de terceros

23. Los efectos restrictivos respecto de terceros dependen de la actividad de la EP en relación con la de los fundadores, así como del poder económico acumulado por las empresas interesadas.

24. Cuando los fundadores renuncian a una actividad propia de compra o de venta en favor de la EP, se reducen las posibilidades de elección de los suministradores o de los clientes. Lo mismo ocurre cuando los fundadores encargan a la EP la fabricación de insumos o productos intermedios, o la transformación de su propia producción. En casos extremos, la creación de la EP puede incluso excluir del mercado a proveedores y clientes tradicionales de los fundadores; este riesgo se acrecienta cuanto mayor es el grado de oligopolio del mercado y cuando existen relaciones de exclusividad o de preferencia entre la EP y sus fundadores.

25. Asimismo, la existencia de una EP en la que importantes empresas fundadoras pongan en común su poder económico puede constituir un obstáculo para la entrada en el mercado de competidores potenciales y obstaculizar el desarrollo de los competidores reales de los fundadores.

d) Evaluación del carácter sensible de las restricciones de la competencia

26. La importancia de las restricciones de la competencia que implica una EP depende de una serie de factores, siendo los más destacados los siguientes:

- las cuotas de mercado de los fundadores y de la EP, la estructura del mercado y el grado de concentración del sector correspondiente;
- la capacidad económica y financiera de los fundadores, así como cualquier ventaja técnica o comercial que obtengan respecto a sus competidores;
- la proximidad al mercado de las actividades desplegadas por la EP;
- la identidad o interdependencia de los ámbitos de actividad de los fundadores y de la EP;

- la importancia y finalidad de la actividad de la EP con respecto a las de los fundadores ;
- el carácter más o menos restrictivo de los acuerdos celebrados entre las empresas interesadas ;
- el grado de exclusión de terceras empresas resultante de la operación.

e) Las redes de EP

27. Las redes de EP pueden restringir de modo especial la competencia, puesto que refuerzan los efectos de las EP individuales sobre la política comercial de los fundadores y sobre la posición de terceros en el mercado. Al valorar estas situaciones, deben tenerse en cuenta las distintas formas de organización de redes de EP y los efectos acumulativos de las redes paralelas existentes.

28. Con frecuencia algunos fundadores competidores crean varias EP que actúan en el mismo mercado de productos, pero en distintas zonas geográficas. En este caso, a las restricciones de competencia causada por cada EP vienen a añadirse las originadas por las relaciones entre EP. La creación de una nueva EP fortalece cada vez los vínculos entre fundadores, de modo que se debilita más la competencia entre los mismos.

29. También puede aplicarse la misma conclusión en el caso de aquellos fundadores competidores que crean varias EP para productos complementarios que ellos mismos se encargarán de transformar, o incluso para productos no complementarios que tienen previsto comercializar, con lo cual aumenta la amplitud y la intensidad de la restricción de la competencia. El libre juego de la competencia resulta sumamente perjudicado cuando entre socios competidores de un mismo sector con estructura oligopolística se multiplican las creaciones de EP para productos afines o para un elevado número de insumos. Las mismas consideraciones son aplicables al sector de los servicios.

30. Incluso si la EP se crea entre no competidores y, considerada aisladamente, no supone ninguna restricción de la competencia, puede incurrir en la prohibición del apartado 1 del artículo 85 por razón de su pertenencia a una red de EP creada por una misma empresa y para un mismo mercado de productos con varios socios distintos, porque es posible que se impida, restrinja o falsee la competencia entre las diferentes EP⁽²⁷⁾. Si éstos son competidores reales o potenciales se producen además efectos restrictivos de la competencia en sus relaciones.

31. Las redes paralelas de EP, en las que cada vez participen fundadores diferentes, no ponen de manifiesto más que el grado de interdependencia personal y financiera existente entre las empresas de un sector económico o entre varios sectores. Constituyen un aspecto importante del entorno económico, que debe tenerse presente al evaluar, a la luz del Derecho de competencia, las distintas redes y las EP que las constituyen. Por esta razón, son comparables al grado de concentración en el mercado de que se trate.

3. Evaluación de los principales tipos de empresas en participación

⁽²⁷⁾ Véase la Decisión sobre fibras ópticas, DO nº L 236 de 22. 8. 1986, p. 30.

a) EP entre empresas no competidoras

32. Esta categoría de EP raramente plantea problemas de competencia, tanto si se trata de EP que sólo desempeñan algunas de las funciones de la empresa como de aquellas que las desempeñan todas. En el primer caso, sólo deberá comprobarse que la cooperación entre los fundadores no dificultará sensiblemente el acceso de terceros al mercado⁽²⁸⁾. En el segundo, el análisis también se basará fundamentalmente en este aspecto, ya que lo más frecuente es que la restricción de la competencia entre uno de los fundadores y la EP⁽²⁹⁾ sea de importancia secundaria.

33. Las EP no competidoras dedicadas a la investigación y desarrollo, a la producción o a la distribución, incluidos los servicios postventa, quedan fuera de la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. La no aplicación de la prohibición queda justificada por el hecho de que la EP reúne conocimientos, productos o prestaciones de servicios complementarios. No obstante, se impone una condición: que en el mercado quede espacio suficiente para otros centros de investigación y desarrollo, otras unidades de producción u otros canales de comercialización⁽³⁰⁾. El mismo enfoque se aplica para evaluar las EP de compras que agrupan compradores de distintos sectores. Este tipo de EP no plantean inconvenientes desde el punto de vista del Derecho de competencia, puesto que ofrecen a los proveedores suficientes posibilidades de encontrar clientes.

34. En general, las EP que se limitan a suministrar materias primas o productos intermedios a los fundadores, o a transformar la producción de uno o varios fundadores, no restringen la competencia. Por esta razón, sólo se prohíben los acuerdos y prácticas concertadas cuando las posibilidades de suministro o venta de terceras empresas queden seriamente comprometidas, es decir, cuando los fundadores, como vendedores o compradores de esos productos, tengan una posición de fuerza en el mercado.

35. Para evaluar una EP que desempeñe todas las funciones de una empresa, debe tenerse en cuenta si sus actividades guardan una relación material estrecha con las actividades de los fundadores. También es pertinente la relación que existe entre las actividades de los distintos fundadores. Si la EP actúa en un mercado que corresponde a una fase anterior o posterior al mercado de uno de los fundadores, puede producirse, en determinadas circunstancias, un efecto restrictivo de la competencia en detrimento de terceras empresas, si los participantes tienen una cuota de mercado importante⁽³¹⁾. Si el mercado de la EP se halla en una fase posterior al de un fundador y, simultáneamente, en una fase anterior al de otro fundador, la EP actúa como órgano de enlace entre ambos fundadores y, por tanto, puede ser un instrumento de integración vertical de varios estadios de la producción. En tal caso se refuerza el efecto de exclusión de empresas terceras. Para decidir si este efecto alcanza el mínimo necesario para la

⁽²⁸⁾ Véase sección III.2 c), puntos 23, 24 y 25.

⁽²⁹⁾ Véase sección III.2 b), puntos 21 y 22.

⁽³⁰⁾ Véase la sección II de la Comunicación sobre la cooperación (citada en la nota a pie de página 4), puntos 3 y 6, así como el acto relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo (citado en la nota a pie de página 7).

⁽³¹⁾ Para los casos en que no se produce tal efecto, véanse las Decisiones 86/405/CEE (fibras ópticas), DO nº L 236 de 22. 8. 1986, p. 30, y 90/410/CEE (Elopak/Metal Box-Odin), DO nº L 209 de 8. 8. 1990, p. 15.

aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, debe analizarse cada caso concreto. Si la EP y uno de los fundadores actúan en el mismo mercado, es probable, e incluso inevitable, que coordinen su comportamiento⁽³²⁾.

b) EP entre competidores

36. En estos casos deberá analizarse el efecto de la creación de la EP sobre la competencia entre los fundadores y sobre la posición competitiva de terceros. También aquí la relación entre la actividad de la EP y la de los fundadores tiene una importancia decisiva. Si no existe ningún vínculo, en general no procederá la aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. La evaluación de los distintos tipos de EP a la luz del Derecho de competencia nos lleva a las siguientes conclusiones.

37. Una EP de investigación y desarrollo puede, excepcionalmente, restringir la competencia si excluye la investigación y desarrollo individual de los fundadores o si la cooperación restringe la competencia entre fundadores en el mercado de productos de investigación. En general, éste será el caso cuando también se confíe a la EP la explotación comercial de los productos o procedimientos de nueva concepción o mejorados⁽³³⁾. Deberá valorarse en cada caso concreto si son sensibles a la restricción de la competencia entre los fundadores y el efecto potencial negativo sobre la posición de terceros.

38. Las EP de venta de productos de fabricantes competidores reducen la competencia entre los fundadores, en tanto que vendedores, y limitan las posibilidades de elección de los compradores. Son cárteles horizontales tradicionales que, en principio, quedan dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE⁽³⁴⁾ cuando afectan al mercado de forma sensible.

39. Las EP de compra entre competidores pueden proporcionar a las partes un acceso privilegiado a las fuentes de suministro y limitar más o menos considerablemente las posibilidades de elección de los proveedores. Según la importancia de los productos comprados en común para la actividad de producción y de venta de los fundadores, la cooperación puede también suponer una notable disminución de la competencia en materia de precios entre estas empresas. Así ocurre cuando el precio de compra representa una parte significativa del coste total de los productos distribuidos por los fundadores. La aplicabilidad del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE deberá decidirse teniendo en cuenta las circunstancias de cada caso concreto⁽³⁵⁾.

40. Los mismos principios se aplican a las EP que suministran insumos o productos intermedios a fundadores competidores, que los transforman en productos acabados, de forma exclusiva. Si, al contrario, la EP asume la transformación de los productos de base o los productos semiacabados suministrados por los fundadores en forma de productos acabados, a los que vende luego su producción, con fines de distribución, la competencia entre ellos suele debilitarse debido a la proximidad al mercado de su cooperación y a la tendencia inherente a informar los precios de trans-

ferencia⁽³⁶⁾. Así ocurre muy especialmente cuando la EP reagrupa toda las actividades de producción de los fundadores y éstos se limitan a ser los distribuidores de la EP. En tal caso, se llega a la uniformidad de los costes de fabricación y de la calidad de los productos, con lo que, básicamente, se elimina la posibilidad de que los fundadores compitan si no es con marcas diferentes. Ello supone una restricción sustancial de la competencia, que ni siquiera se remedia cuando los fundadores comercializan los productos de la EP bajo marcas distintas⁽³⁷⁾.

41. En la evaluación, a la luz del Derecho de competencia, de una EP entre competidores que ejerza todas las funciones de una empresa⁽³⁸⁾ deben distinguirse los siguientes supuestos:

— si la EP actúa en el mismo mercado que los fundadores, la consecuencia normal es una restricción de la competencia entre todas las empresas interesadas;

— si la EP actúa en un mercado situado en la fase anterior o posterior del de los fundadores con los cuales mantiene una relación de aprovisionamiento o de entrega, los efectos sobre la competencia son los mismos que en el caso de una EP de producción;

— si la EP actúa en un mercado contiguo al de los fundadores, sólo existe restricción de la competencia cuando ambos mercados presentan un grado considerable de interdependencia. Así ocurre, por ejemplo, cuando la EP fabrica productos complementarios de los de sus fundadores.

En la vida económica corriente se da a menudo una mezcla de estos distintos tipos de EP. Por lo tanto, es conveniente valorar todas las restricciones de la competencia que resultan para las empresas interesadas, así como los efectos de su cooperación sobre terceros. También deben tenerse en cuenta las circunstancias económicas, en especial la pertenencia de la EP a una red que incluya otras EP o la existencia de varias redes paralelas de EP en el mismo sector económico⁽³⁹⁾.

⁽³²⁾ Véase la comunicación en el asunto Exxon/Shell, DO n° C 92 de 2. 4. 1993, p. 2.

⁽³³⁾ Véase la Decisión de la Comisión 91/38/CEE (KSB/Goulds/Lowara/ITT), DO n° L 19 de 25. 1. 1991, p. 25; el carácter restrictivo de los acuerdos sobre la producción en común queda expresamente reconocido en el acto mencionado en el punto 6 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) n° 417/85].

⁽³⁴⁾ Véanse, en particular, las Decisiones de la Comisión Bayer/Gist-Brocades, DO n° L 30 de 5. 2. 1976, p. 13; United Reprocessors y KEWA, DO n° L 51 de 26. 2. 1976, p. 7, 15; Vacuum Interrupters I, DO n° L 48 de 19. 2. 1977, p. 32, y II, DO n° L 383 de 31. 12. 1980, p. 1; De Laval/Stork I, DO n° L 215 de 23. 8. 1977, p. 11, y II, DO n° L 59 de 4. 3. 1988, p. 32; GEC/Weir, DO n° L 327 de 20. 12. 1977, p. 26; WANO/Schwarzpulver, DO n° L 322 de 16. 11. 1978, p. 26; Langenscheidt/Hachette, DO n° L 39 de 11. 2. 1982, p. 25; Amersham/Buehler, DO n° L 314 de 10. 11. 1982, p. 34; Rockwell/Iveco, DO n° L 224 de 17. 8. 1983, p. 19; Carbon Gas Technologie, DO n° L 376 de 31. 12. 1983, p. 17; Enichem/ICI, DO n° L 50 de 24. 2. 1988, p. 18; Bayer/BP Chemicals, DO n° L 150 de 16. 6. 1988, p. 35; Iveco/Ford, DO n° L 230 de 19. 8. 1988, p. 39; Alcatel/Espace/ANT, DO n° L 32 de 3. 2. 1990, p. 19; Consortium ECR 900, DO n° L 228 de 22. 8. 1990, p. 31; Screensport/EBU-Eurosport, DO n° L 63 de 9. 3. 1991, p. 32; Eirpage DO n° L 306 de 7. 11. 1991, p. 22; Procter y Gamble/Finaf, DO n° C 3 de 7. 1. 1992, p. 2; e Infonet, DO n° C 7 de 11. 1. 1992, p. 3.

⁽³⁵⁾ Véase, sección III.2 e) puntos 27 a 31.

⁽³²⁾ Véase sección III.2 b) punto 22, así como la Decisión en el caso Mitchell Cotts/Sofitrol, DO n° L 41 de 11. 2. 1987, p. 31.

⁽³³⁾ Véase la Comunicación sobre la cooperación (citada en la nota a pie de página 4), punto 3, así como el acto relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo (citado en la nota a pie de página 7).

⁽³⁴⁾ Véanse las Decisiones: NCH, DO n° L 22 de 26. 1. 1972, p. 16; Cementregeling voor Nederland, DO n° L 303 de 31. 12. 1972, p. 7; Cimbel, DO n° L 303 de 31. 12. 1972, p. 24; CSV, DO n° L 242 de 4. 9. 1978, p. 15; UIP DO n° L 226 de 3. 8. 1989, p. 25; y Astra, DO n° L 20 de 28. 1. 1993, p. 23.

⁽³⁵⁾ Véanse las Decisiones Socemas, DO n° L 201 de 12. 8. 1968, p. 4; Intergroup, DO n° L 212 de 9. 8. 1975, p. 23; Nationa Sulphuric Acid Association I, DO n° L 260 de 3. 10. 1980, p. 24, y II, DO n° L 190 de 5. 7. 1989, p. 25; compra de filmes (ARD), DO n° L 284 de 3. 10. 1989, p. 36; Ijsselcentrale, DO n° L 28 de 2. 2. 1991, p. 32.

42. Las EP entre competidores, a las que normalmente procede aplicar la prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas, también deben ser objeto de un análisis para determinar si, en las circunstancias concretas de cada caso, tienen por objeto o por efecto impedir, restringir o falsear la competencia. No ocurre así cuando la cooperación en el marco de la EP puede considerarse, de forma objetiva, como la única posibilidad que tienen los fundadores de penetrar en un mercado o de mantenerse en el mercado actual, con tal que su presencia refuerce la competencia o impida su debilitamiento. Si se cumplen tales condiciones, la EP no restringe la competencia real ni impide ninguna competencia potencial. Consecuentemente, no será aplicable la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE⁽⁴⁰⁾.

IV. Valoración con arreglo al apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE

1. Exención por categorías

43. Las EP comprendidas en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE no quedan afectadas por la prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas entre empresas cuando cumplen las condiciones previstas para alguna exención por categorías. Dos actos mencionados en el Anexo XIV del Acuerdo EEE permiten la cooperación de empresas en el marco de las EP [véanse las letra a) y b) más abajo]. En otros dos actos mencionados en el Anexo XIV del Acuerdo EEE se autorizan algunas restricciones de la competencia relativas a la transferencia de tecnología por parte de los fundadores de una EP [véase más abajo la letra c)]. El acto que modifica los actos mencionados en los puntos 5, 6, 7 y 9 del Anexo XIV del Acuerdo EEE⁽⁴¹⁾ ha ampliado considerablemente el ámbito de aplicación de estas exenciones por categorías, en particular para las EP.

a) Reglamento sobre acuerdos de especialización

44. El acto relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 de Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de especialización⁽⁴²⁾ es aplicable, entre otros, a los contratos mediante los cuales varias empresas renuncian a fabricar determinados productos en favor de una EP que han constituido. La renuncia puede referirse a la producción existente o futura. La constitución y la actividad de la EP de producción quedan exentas de la prohibición de los acuerdos de prácticas concertadas siempre que la cuota de mercado acumulada de las empresas participantes no supere el 20 % y su volumen de negocios acumulado no sea superior a mil millones de ecus. Los acuerdos entre empresas importantes, cuyo volumen de negocios superen por categorías si se notifican al Órgano de Vigilancia de la AELC y éste no formula objeciones en el plazo de seis meses. Dicho procedimiento no se aplica cuando se supera el umbral de cuota de mercado.

45. La mencionada cifra se aplica únicamente a la cooperación en la fase de producción. En tal caso, la EP ha de entregar toda su producción, que puede consistir en materias primas, productos intermedios o productos acabados a los fundadores, y éstos no

pueden desempeñar una actividad en el sector de producción de la EP, aunque pueden fabricar otros productos que pertenezcan al mismo mercado de productos. Los productos fabricados por la EP son distribuidos por los fundadores que, en su caso, pueden ser distribuidores exclusivos en un territorio determinado.

46. Los acuerdos mediante los cuales los fundadores confían también la distribución de los productos objeto del contrato a una EP pueden acogerse asimismo a la exacción por categorías, aunque en condiciones más estrictas. La cuota de mercado acumulada de las empresas no puede superar el 10 %. También en este caso existe un límite máximo de volumen de negocios, mil millones de ecus, del que las empresas pueden prescindir recurriendo al procedimiento de oposición. El acto anteriormente mencionado concede a las empresas la libertad de organizar su cooperación en la fase de producción y de distribución. Autoriza la producción separada con la distribución en común de los productos contractuales por parte de una EP de venta, así como la agrupación de las actividades de producción y de distribución en una EP que desempeñe todas las funciones de una empresa, e incluso la separación de las actividades mediante a creación de una EP de fabricación y una EP de venta. La producción y/o la distribución de los productos contractuales puede confiarse no a una sola sino a varias EP, que, en su caso, pueden desempeñar su actividad sobre la base de contratos de exclusividad en distintos territorios.

b) Reglamento sobre acuerdos de investigación y desarrollo

47. El acto relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y de desarrollo⁽⁴³⁾ prevé una exención para las EP de investigación y desarrollo, cuya actividad puede incluir también la explotación en común de los resultados de la investigación. Por explotación puede entenderse también la fabricación de productos nuevos o mejorados, la utilización de procedimientos nuevos o mejorados, la comercialización de productos procedentes de la actividad de investigación y desarrollo, así como la concesión de licencias de producción, utilización o distribución a terceras empresas. No obstante, la exención queda sujeta a la condición de que la investigación y desarrollo en común contribuya sensiblemente al progreso técnico o económico o sea determinante para la fabricación de nuevos o mejores productos.

48. El mencionado acto también subordina la exención de la prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas a condiciones cuantitativas, en forma de un doble límite en cuanto a cuota de mercado. La cooperación de los fundadores en el marco de una EP cuya actividad incluya la investigación, el desarrollo, la producción y la política en materia de licencias se admite si la cuota de mercado acumulada no excede del 20 %. Dado que el mencionado Reglamento no exige especialización, permite cualquier forma de coordinación del comportamiento en los ámbitos de la investigación, el desarrollo y la producción. Los fundadores pueden iniciar o continuar una actividad en el mismo ámbito de la EP y son libres también de decidir el uso que harán de las posibilidades de producción por su cuenta o de conceder licencias a terceros. La concesión de territorios contractuales permite a los fundadores protegerse, por el período de vigencia del contrato y en los territorios reservados, contra la fabricación de productos o la explotación de los procedimientos objeto del contrato por las otras partes. Además, pueden prohibir a estas últimas seguir una

⁽⁴⁰⁾ Véanse, las Decisiones de la Comisión: Alianza de fabricantes franceses de máquinas herramienta, DO nº L 201 de 12. 8. 1968, p. 1; SAFCO, DO nº L 13 de 17. 1. 1972, p. 44; Metaleurop, DO nº L 179 de 12. 7. 1990, p. 41; Elopak/Metal Box-Odin, DO nº L 209 de 8. 8. 1990, p. 15; Konsortium ECR 900, DO nº L 228 de 22. 8. 1990, p. 31.

⁽⁴¹⁾ Puntos 5, 6, 7 y 9 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) nº 151/93].

⁽⁴²⁾ Citado en la nota a pie de página 6.

⁽⁴³⁾ Citado en la nota a pie de página nº 7.

política de venta activa en estos territorios durante los cinco años posteriores a la introducción en el territorio cubierto por el Acuerdo EEE de un producto nuevo o mejorado. Si, por el contrario, deciden confiar a una o varias EP la distribución de los productos objeto del contrato, el límite del 10 % de cuota de mercado se aplica a la totalidad de la cooperación. Puesto que el acto arriba citado no prevé un límite máximo de volumen de negocios, todas las empresas, independientemente de su tamaño, pueden beneficiarse de la exención por categorías.

c) Reglamentos sobre licencia de patentes y licencia de *know-how*

49. El acto relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de licencia de patentes⁽⁴⁴⁾ se refiere también a los acuerdos de licencia celebrados entre uno de los fundadores de una EP y la EP relativos a las actividades de ésta. Si los fundadores son competidores en el mercado de los productos contractuales, la exención por categorías únicamente se aplica si la cuota acumulada de mercado no supera determinado límite: 20 % cuando la EP sólo lleva a cabo la producción y 10 % si se ocupa también de la distribución de los productos bajo licencia.

50. Con arreglo al citado acto, quedan exentas la concesión a la EP de licencias de fabricación o de distribución exclusiva para un determinado territorio, la protección del territorio concedido a la EP a los fundadores contra la competencia activa o pasiva de las demás partes durante toda la vigencia del contrato, así como la protección del territorio concedido a la EP contra la competencia de otros licenciarios. Las empresas fundadoras pueden proteger a la EP contra una política de distribución activa por parte de otros licenciarios durante toda la vigencia del contrato. Durante el período inicial de los cinco años siguientes a la introducción de un producto en el territorio cubierto por el Acuerdo EEE, puede prohibirse la importación directa de productos contractuales en el territorio concedido a la EP.

51. El acto relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a las categorías de acuerdos de licencias de *know-how*⁽⁴⁵⁾ establece normas similares, pero la protección territorial en las relaciones entre la EP y los fundadores queda limitada a diez años a partir del día de celebración del primer acuerdo de licencia de *know-how* respecto de territorios del EEE; esta fecha determina también el inicio del plazo a partir del cual la EP puede protegerse contra la competencia activa (diez años) y pasiva (cinco años) de otros licenciarios.

2. Exenciones individuales

a) Observaciones generales

52. Las EP comprendidas en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, pero que no reúnen las condiciones exigidas para una exención por categorías no siempre quedan automáticamente prohibidas. Pueden quedar exentas de la prohibición mediante una decisión individual del Órgano de Vigilancia de la AELC, en la medida en que cumplan las cuatro condiciones citadas en el apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE. Con arreglo a los artículos 4, 5 y 15 del capítulo II del Protocolo 4 del Acuerdo entre los Estados de la AELC sobre la creación de un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia

(en adelante denominado « capítulo II »), la decisión de exención sólo puede adoptarse si las empresas interesadas han notificado al Órgano de Vigilancia de la AELC el Acuerdo, la decisión o la práctica concertada sobre la que reposa su cooperación. Determinados acuerdos menos peligrosos para el desarrollo del territorio cubierto por el Acuerdo EEE quedan dispensados de la obligación de notificación que establece el apartado 2 del artículo 4 del capítulo II. También pueden quedar exentos de la prohibición de los acuerdos y prácticas concertadas sin necesidad de notificación previa. Lo mismo ocurre con respecto a los acuerdos y prácticas concertadas en el sector de los transportes, en virtud de los actos mencionados en los puntos 10 y 11 del Anexo XIV, los puntos 7 y 11 del Protocolo 21 y el punto 13 del Protocolo 21 del Acuerdo EEE.

53. Con arreglo al apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE, el Órgano de Vigilancia de la AELC deberá verificar:

- si la EP contribuye a mejorar la producción o la distribución de los productos o a promover el progreso técnico o económico,
- si los consumidores se benefician de una parte equitativa del beneficio resultante,
- si se imponen a los fundadores o a la EP restricciones que no sean indispensables para lograr estos objetivos,
- si la cooperación en el marco de la EP les ofrece la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios de que se trate.

Sólo podrá contemplarse una exención a la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE en caso de respuesta afirmativa a las dos primeras cuestiones y negativa a las dos últimas.

b) Criterios de evaluación

54. Para cumplir las dos primeras condiciones del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE, la EP debe aportar también a terceros, en particular los consumidores, ventajas objetivas reales, que, como mínimo, compensen los inconvenientes que causan a la competencia.

55. Entre las ventajas antes citadas, el Órgano de Vigilancia de la AELC concede una importancia especial al desarrollo de productos o procedimientos nuevos o mejorados y a su introducción en el mercado por parte de los propios creadores o mediante la concesión de una licencia a terceros. También se adopta una actitud favorable respecto de las medidas destinadas a abrir nuevos mercados, bien de carácter geográfico para productos existentes, bien ampliación de la gama de productos disponibles. En todos estos casos, las empresas actúan como instrumentos de una competencia dinámica, que contribuye a reforzar simultáneamente el territorio abierto por el Acuerdo EEE y la competitividad del sector considerado. El aumento de producción y de ventas también puede estimular la competencia. Por el contrario, la racionalización del apartado productivo o de la red de distribución más bien es un mecanismo del que se valen las empresas para adaptar la oferta a una demanda estancada o decreciente. Implica, no obstante, una reducción de costes que, de existir una competencia eficaz, repercute en general en los clientes en forma de precios más ventajosos. En cuanto a los proyectos de reducción de las capacidades de producción, con frecuencia tienen por objeto el aumento de precios y no se consideran favorablemente más que cuando contribuyen a superar una crisis estructural, acelerando la retirada del mercado de capacidades de producción no rentables y restableciendo, a medio plazo, las condiciones de competencia basadas en el rendimiento.

⁽⁴⁴⁾ Citado en la nota a pie de página 8.

⁽⁴⁵⁾ Citado en la nota a pie de página 9.

56. El Órgano de Vigilancia de la AELC valora negativamente los acuerdos que tienen fundamentalmente por objeto coordinar el comportamiento competitivo actual o futuro de las empresas. Este es el caso de la fijación en común de precios, la restricción de la producción y las ventas mediante la atribución de cuotas, el reparto de los mercados o las prohibiciones o restricciones contractuales que afecten a las inversiones. Las EP cuya creación o funcionamiento persigan fundamentalmente estos objetivos no son más que cárteles clásicos, cuyos efectos perjudiciales sobre la competencia son bien conocidos.

57. Las ventajas y los inconvenientes de una EP deben valorarse en el marco de un balance económico global, en el que deberán tenerse en cuenta tanto la naturaleza como la amplitud de los beneficios y de los riesgos. Si los fundadores disponen de un considerable poder económico y financiero y de importantes cuotas de mercado, su solicitud de exención deberá ser analizada con rigor. Lo mismo se aplica a las EP que refuerzan un estrecho oligopolio existente y a las redes de EP.

58. La naturaleza y los objetivos de la cooperación determinan las restricciones, impuestas a los fundadores o a la EP, que pueden aceptarse con arreglo a la letra a) del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE. En este contexto, con frecuencia resulta decisivo determinar si las restricciones contractuales a la libertad económica de las partes guardan una estrecha relación con la creación de la EP y pueden considerarse indispensables para su existencia⁽⁴⁶⁾. La letra b) del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE impone un límite absoluto, únicamente respecto de la restricción de la competencia considerada globalmente. La competencia debe seguir siendo efectiva en todo momento y los acuerdos que comprometan su eficacia no podrán gozar de una exención individual. Las EP pertenecen, en cualquier caso, a esta categoría cuando, al reagrupar las actividades de los fundadores, obtienen, consolidan o refuerzan una posición dominante.

c) Valoración de las principales formas de EP

59. Las EP dedicadas exclusivamente a investigación y desarrollo se consideran en general favorablemente, incluso aunque no reúnan las condiciones del acto relativo a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo⁽⁴⁷⁾, puesto que las ventajas económicas globales que aportan no suelen ir acompañadas de inconvenientes significativos para la competencia. Lo mismo ocurre cuando los fundadores confían también a la EP la concesión de licencias a terceros. Si la EP se ocupa además de la fabricación de productos que resultan de la investigación y desarrollo en común, también deben tenerse en cuenta los principios que regulan las EP de producción⁽⁴⁸⁾. Las EP de investigación y desarrollo, concesión de licencias, producción y distribución, desempeñan todas las funciones de una empresa y deben valorarse como tales⁽⁴⁹⁾.

60. Las EP de venta forman parte de los cárteles horizontales clásicos. En general tienen por objeto o por efecto la armoniza-

ción de la oferta de productores competidores. No sólo eliminan las competencia de precios entre los fundadores sino que, mediante un sistema de reparto de los pedidos, también limitan las cantidades suministradas. Por esta razón, el Órgano de Vigilancia de la AELC se inclina en principio a valorar negativamente las EP de venta⁽⁵⁰⁾. Por el contrario, el Órgano de Vigilancia de la AELC se muestra favorable en aquellos casos en que la distribución en común de los productos contractuales forma parte de un proyecto global de cooperación, para cuyo éxito resulta indispensable y que merece un trato favorable en virtud del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE. Los ejemplos más claros son los de EP de venta constituida por productores que se han especializado recíprocamente y que desean ofrecer el conjunto de la gama de productos y de EP de venta que aseguran la explotación de los resultados de una investigación y desarrollo en común, incluso en la fase de distribución. En los restantes casos, las exenciones sólo pueden preverse en circunstancias particulares⁽⁵¹⁾.

61. Las EP de compra sirven para racionalizar los pedidos y optimizar la utilización de los medios de transporte y almacenamiento. No obstante, pueden servir a la vez para fijar precios y condiciones de compra uniformes y con frecuencias incluso cuotas de aprovisionamiento. La concentración de su poder de compra puede conceder a los fundadores una influencia excesiva respecto de los proveedores y falsear la competencia entre éstos. De ahí que, en general, en el caso de las EP de compra, los inconvenientes para la competencia sean mayores que las ventajas que puedan aportar. Por consiguiente, el Órgano de Vigilancia de la AELC rara vez concede exenciones, y, en cualquier caso, se exige que los fundadores conserven la posibilidad de efectuar compras individuales⁽⁵²⁾. No obstante, hasta ahora no se ha adoptado ninguna decisión respecto a EP de compras de gran importancia económica en el sector comercial.

62. Las EP de fabricación pueden tener objetivos económicos diversos. Con frecuencia se fundan con objeto de crear nuevas capacidades de producción para un determinado producto que completan los de los fundadores⁽⁵³⁾. En otros casos, la EP pasa a ocupar el lugar de los fundadores en la fabricación de un nuevo producto⁽⁵⁴⁾. Por último, la EP puede reagrupar las capacidades de producción de los fundadores y aumentarlas o disminuirlas, según los casos.

63. La posibilidad de exención de una EP de fabricación varía según la misión que le sea confiada. Las EP que se proponen aumentar las capacidades de producción o la gama de productos no sólo sirven para evitar inversiones paralelas, con la consi-

⁽⁴⁶⁾ Véase sección V, punto 70 y siguientes.

⁽⁴⁷⁾ Citado en la nota a pie de página 7.

⁽⁴⁸⁾ Véanse puntos 62 y 63.

⁽⁴⁹⁾ Véase punto 64.

⁽⁵⁰⁾ Véanse NCH, DO nº L 22 de 26. 1. 1972, p. 16; Cementregeling voor Nederland, DO nº L 303 de 31. 12. 1972, p. 7; Cimbel, DO nº L 303 de 31. 12. 1972, p. 24; CSV, DO nº L 242 de 4. 9. 1978, p. 15; y ASTRA, DO nº L 20 de 28. 1. 1993, p. 23.

⁽⁵¹⁾ Véase la Decisión 89/467/CEE (UIP), DO nº L 226 de 3. 8. 1989, p. 25.

⁽⁵²⁾ Véanse las decisiones National Sulfuric Acid Association, DO nº L 260 de 3. 10. 1980, p. 24; Filmeinkauf deutscher Fernsehanstalten, DO nº L 284 de 3. 10. 1989, p. 36; Ijsselcentrale, DO nº L 28 de 2. 2. 1991, p. 32.

⁽⁵³⁾ Véase Exxon/Shell, DO nº C 92 de 2. 4. 1993, p. 2.

⁽⁵⁴⁾ Véase KSB/Goulds/Lowara/ITT, DO nº L 19, de 25. 1. 1991, p. 25.

guiente reducción de costes, sino que además activan la competencia. La concentración de las capacidades de producción existentes o su reducción constituye, en la mayor parte de los casos, medidas de racionalización de carácter defensivo. No es evidente que tales medidas beneficien también a terceros y, en particular, a los consumidores, por lo que ello deberá demostrarse en cada caso concreto. En el caso de las EP de fabricación no pueden fijarse límites máximos cuantitativos, como, por ejemplo, umbrales de cuota de mercado. Cuanto más restringida sea la competencia entre fundadores, mayor importancia adquiere el mantenimiento de la competencia con terceros. El umbral de cuota de mercado del 20 %, que figura en los Reglamentos de exención por categorías puede servir de punto de referencia para valorar las EP de fabricación en casos concretos.

64. Las EP que desempeñan todas las funciones de una empresa son elementos de activación de la competencia y deben ser consideradas de forma favorable, siempre que no encubran acuerdos de precios, de cuotas o de reparto de mercados ni sirvan de instrumento de coordinación de la política de inversiones de los fundadores⁽⁵⁵⁾ que vaya más allá de una situación concreta. Dado que la cooperación incluye también la distribución, el Órgano de Vigilancia de la AELC, al valorar los casos concretos, debe velar muy especialmente por que la unificación de todas las funciones de una empresa y la reagrupación simultánea de los recursos de los fundadores no creen ni refuerce una posición dominante. Para verificar si una EP que desempeña todas las funciones de una empresa plantea problemas de compatibilidad con las normas de competencia, constituye un importante punto de referencia la cuota de mercado combinada de las empresas implicadas, la cual no debe superar el 10 %, tal como se establece en los Reglamentos de exención por categorías. Cabe suponer que, por debajo de este umbral, el efecto de exclusión de terceros y el riesgo de creación de obstáculos a la entrada en el mercado serán limitados. No obstante, es preciso que la estructura del mercado siga garantizando una competencia eficaz. En caso de sobrepasarse el citado umbral, sólo cabría una exención tras un análisis detallado de todas las circunstancias del caso.

V. Restricciones accesorias

1. Criterios de evaluación

65. Es preciso diferenciar entre las restricciones a la competencia inherentes a la propia creación y funcionamiento de una EP y los acuerdos adicionales que, por sí mismos, constituyen restricciones a la competencia puesto que limitan la libertad de acción en el mercado de las empresas de que se trate. Tales acuerdos o bien están directamente relacionados con la creación y funcionamiento de la EP y son necesarios para la misma, en el sentido de que no pueden disociarse de ella sin hacer peligrar su existencia, o bien simplemente se celebran con motivo de la

creación de la EP y carecen de las características antes mencionadas.

66. Los acuerdos adicionales directamente relacionados con la EP y necesarios para la existencia de la misma deben evaluarse conjuntamente con la EP. Desde el punto de vista del Derecho de competencia deben considerarse restricciones accesorias en la medida en que estén subordinados al objeto principal de la EP. Al evaluar la necesidad de la restricción, no sólo debe tenerse en cuenta su naturaleza, sino también debe verificarse que su duración y su ámbito de aplicación material y geográfico no excedan los límites de lo que exigen razonablemente la creación y el funcionamiento de la EP.

67. Si el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE no es aplicable a la EP, de por sí, tampoco se aplicará a los acuerdos adicionales que, aunque restringen la competencia, son accesorios a la EP según lo explicado anteriormente. En sentido contrario, si el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE es aplicable a una EP, también se aplicará a los acuerdos accesorios. La exención de la prohibición se plantea en los mismos términos en ambos casos. Así, los acuerdos accesorios no precisan una justificación específica en virtud de los criterios del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE, sino que, en principio, gozan de una exención para el mismo período que la EP.

68. Los acuerdos adicionales que no son accesorios a la EP quedan comprendidos en general en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, independientemente de la aplicabilidad de la prohibición a la propia EP. Sólo podrá concederse una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE cuando se efectúe un análisis específico de sus ventajas e inconvenientes, independientemente del análisis sobre la propia EP.

69. Habida cuenta de la gran diversidad de EP y de las restricciones adicionales que pueden estar vinculadas a las mismas, sólo podrán darse algunos ejemplos de aplicación de los criterios de evaluación.

2. Valoración de algunas restricciones adicionales

70. Para evaluar si las restricciones adicionales tienen un carácter accesorio, debe analizarse si se imponen a la EP o a los fundadores.

a) Restricciones impuestas a la EP

71. Entre las restricciones impuestas a la EP, pueden considerarse accesorias las que sirven para determinar su objeto, tales como las cláusulas contractuales que fijan la gama de producción y el lugar de fabricación. Por el contrario, no se consideran accesorias las restricciones adicionales que van más allá de la definición del objeto social y se refieren a volúmenes de producción, precios o clientes. Lo mismo se aplica a las prohibiciones de exportación.

72. Cuando la EP implica la creación de una nueva capacidad de producción y una transferencia de tecnología por parte de los fundadores, como norma general se considerará accesorio la obligación impuesta a la EP de no fabricar o distribuir productos que compitan con los productos objeto de la licencia. En efecto, la EP debe procurar el éxito de la nueva unidad de producción sin privar a los fundadores del necesario control sobre la explotación comercial y la difusión de su tecnología⁽⁵⁶⁾.

⁽⁵⁵⁾ Véanse las Decisiones de la Comisión: Amersham/Buchler, DO n° L 314 de 10. 11. 1982, p. 34; Rockwell/Iveco, DO n° L 224 de 17. 8. 1983, p. 19; Carbon Gas Technologie, DO n° L 376 de 31. 12. 1983, p. 17; Enichem/ICI, DO n° L 50 de 24. 2. 1988, p. 18; Bayer/BP Chemicals, DO n° L 150 de 16. 6. 1988, p. 35; Iveco/Ford, DO n° L 230 de 19. 8. 1988, p. 39; Alcatel/Espace/ANT, DO n° L 32 de 3. 2. 1990, p. 19; Eirpage, DO n° L 306 de 7. 11. 1991, p. 22; Bayer/Gist-Brocades, DO n° L 30, de 5. 2. 1976, p. 13; United Reprocessors y KEWA, DO n° L 51 de 26. 2. 1976, p. 7; Vacuum Interrupters I, DO n° L 48 de 19. 2. 1977, p. 32 y II, DO n° L 383 de 31. 12. 1980, p. 1; De Laval/Stork I, DO n° L 215 de 23. 8. 1977, p. 11, y II DO n° L 59 de 4. 3. 1988, p. 32; GEC/Weir, DO n° L 327 de 20. 12. 1977, p. 26; Langenscheidt/Hachette, DO n° L 39 de 11. 2. 1982, p. 25; Procter y Gamble/Finaf, DO n° C 3 de 7. 1. 1992, p. 2; e INFONET, DO n° C 7 de 11. 1. 1992, p. 3.

⁽⁵⁶⁾ Véase la Decisión de la Comisión Mitchell Cotts/Solfiltra, DO n° L 41 de 11. 2. 1987, p. 31.

73. En algunos casos también pueden considerarse accesorias otras restricciones impuestas a la EP, como, por ejemplo, las cláusulas contractuales que conceden a la EP un determinado territorio o uno de los distintos ámbitos de aplicación de la tecnología concedida. No obstante, dichas restricciones deben ser consideradas como la consecuencia necesaria de la voluntad de los fundadores de limitar su cooperación a un ámbito específico de actividad y de no poner en peligro la existencia y el objeto de la EP⁽⁵⁷⁾.

74. Por último, cuando los fundadores confían a la EP la fabricación de determinados productos o determinadas fases de producción, también pueden considerarse accesorias las obligaciones de compra o de entrega a los fundadores impuestas a la EP, al menos durante el período de despegue de la EP.

b) Restricciones impuestas a los fundadores

75. Por lo que respecta a las restricciones impuestas a los fundadores, pueden considerarse accesorias las cláusulas contrac-

tuales de prohibición de la competencia en favor de la EP o la prohibición de la competencia activa en el sector de actividad de ésta, al menos durante el período de despegue de la EP. Las restricciones adicionales que afecten a volúmenes, precios o clientes, al igual que las prohibiciones de exportación, exceden claramente de lo que cabría considerar necesario para la constitución y funcionamiento de la EP.

76. También pueden considerarse accesorias las restricciones territoriales que se impongan a uno de los fundadores cuando se haya concedido a la EP una licencia exclusiva de fabricación en ámbitos de aplicación técnicos y en mercados de productos en los que tanto el fundador como la EP desarrollaban su actividad⁽⁵⁸⁾. Una licencia exclusiva de explotación concedida a la EP por una duración ilimitada puede ser considerada indispensable para la creación y el funcionamiento de la EP, por ejemplo, si el fundador que concede la licencia no desempeña su actividad en el ámbito de aplicación técnico ni en el mercado de productos para los que se concede la licencia⁽⁵⁹⁾. En general, tal es el caso de las EP con nuevas actividades, en las que los fundadores no son competidores reales ni potenciales.

⁽⁵⁷⁾ Véase la Decisión de la Comisión Elopak/Metal Box-Odin, DO nº L 209 de 8. 8. 1990, p. 15.

⁽⁵⁸⁾ Véase Mitchell Cotts/Sofiltra (nota a pie de página 32).

⁽⁵⁹⁾ Véase la Decisión Elopak/Metal Box-Odin (nota a pie de página 31).

ANEXO 2

COMUNICACIÓN DEL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC POR LA QUE SE MODIFICA LA COMUNICACIÓN REFERENTE A LOS ACTOS MENCIONADOS EN LOS PUNTOS 2 Y 3 DEL ANEXO XIV DEL ACUERDO EEE (REGLAMENTOS (CEE) N° 1983/83 y 1984/83 DE LA COMISIÓN RELATIVOS A LA APLICACIÓN DEL APARTADO 3 DEL ARTICULO 53 DEL ACUERDO EEE A DETERMINADAS CATEGORÍAS DE ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA Y DE COMPRA EXCLUSIVA

- A. La presente Comunicación se adopta en virtud de las normas del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Acuerdo EEE) y del Acuerdo entre los Estados de la AELC sobre la creación de un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia (Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción).
- B. La Comisión publicó, en el DO n° C 101 de 13. 4. 1984, p. 2, una Comunicación referente a sus Reglamentos (CEE) n° 1983/83 y 1984/83, relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva y de compra exclusiva. Este acto no vinculante contiene principios y normas por los que se rige la Comisión en materia de competencia. Como consecuencia de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el caso C-234/89 «*Delimitis/Henninger-Bräu*», la Comisión tuvo que modificar su Comunicación relativa a la aplicación del apartado 3 del artículo 83 del Tratado CEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva y de compra exclusiva por medio de otra Comunicación (DO n° C 121 de 13. 5. 1992, p. 2). El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que estos actos afectan al EEE.
- C. El 12 de enero de 1994 (*) el Órgano de Vigilancia de la AELC adoptó la correspondiente Comunicación sobre la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva y de compra exclusiva. Con objeto de mantener unas condiciones de competencia iguales y de garantizar una aplicación uniforme de las normas de competencia del EEE en todo el Espacio Económico Europeo, el Órgano de Vigilancia de la AELC considera necesario modificar su Comunicación mediante la presente, ejerciendo el poder que le atribuye la letra b) del apartado 2 del artículo 5 del Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción. Este Órgano pretende seguir los principios y normas establecidos en la presente comunicación al aplicar las normas de competencia del EEE a casos concretos.

En la Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC relativa a los actos enumerados en los puntos 2 y 3 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamentos (CEE) n° 1983/83 y 1984/83 de la Comisión], relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva y de compra exclusiva, se incluirá el siguiente texto tras el punto 39 y debajo del epígrafe «*V. Acuerdos de suministro de cerveza*». Los puntos 40 a 66 pasan a ser los puntos 41 a 67. Los subepígrafes, bajo el epígrafe V, rezarán:

- B. *Obligación de compra en exclusiva*
 C. *Otras restricciones de la competencia exentas*
 D. *Acuerdos excluidos de las exenciones por categorías.*

• 1. Acuerdos de excasa importancia

40. La Comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC sobre acuerdos de menor importancia (*) establece que, en opinión del Órgano de Vigilancia de la AELC, los acuerdos entre empresas no incurren en la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE si se reúnen ciertas condiciones referentes a la cuota de mercado y a la cifra de negocios de dichas empresas. Resulta por tanto evidente que, si una empresa, productora de cerveza o mayorista, sobrepasa los límites marcados en la citada Comunicación, los acuerdos que ésta concluya podrán incurrir en la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. La Comunicación no se aplica, sin embargo, en aquellas situaciones en las que la competencia en el mercado relevante se ve restringida por los efectos cumulativos de varias redes paralelas de acuerdos similares que, considerados individualmente, no incurrirían en la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE si la comunicación fuese aplicable. Dado que los mercados de cerveza se caracterizan frecuentemente por la existencia de efectos cumulativos, resulta adecuado determinar que acuerdos pueden ser considerados, a pesar de todo, *de minimis*.

El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que un acuerdo de suministro en exclusiva de cerveza celebrado por una fábrica

de cerveza, según se definen desde el artículo 6 hasta el apartado 2 del artículo 8 incluido del Reglamento (CEE) n° 1984/83, no entra, en general, dentro del ámbito regulado por el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE si:

- la cuota de mercado de la fábrica de cerveza no es superior al 1 % en el mercado nacional en lo que respecta a la venta de cerveza en locales utilizados para la venta y el consumo de bebidas, y
- no produce más de 200 000 hectolitros de cerveza anuales.

Sin embargo, tales principios no se aplican si el acuerdo tiene una vigencia de más de siete años y medio, siempre y cuando se refiera a la cerveza y otras bebidas, y de quince años si se refiere sólo a la cerveza.

Con el fin de establecer la cuota de mercado de la fábrica de cerveza y su producción anual, se aplicará lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 1984/83.

En cuanto a los acuerdos de suministro en exclusiva de cerveza según se definen desde el artículo 6 hasta el apartado 2 del artículo 8 incluido del Reglamento (CEE) n° 1984/83, celebrados por mayoristas, los principios antes mencionados se aplican, *mutatis mutandis*, tomando en consideración la situación de la fábrica cuya cerveza es el principal objeto del acuerdo.

La presente Comunicación no excluye que, en determinados casos, incluso los acuerdos entre empresas que no se ajustan a las características antes mencionadas, y en particular cuando el número de puntos de venta vinculados a ellas es pequeño en relación con el número de puntos de venta existentes en el mercado, puedan tener tan sólo un efecto desdeñable sobre el comercio entre las partes contratantes o sobre la competencia, por lo que no entran dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

La presente Comunicación no será, en modo alguno, óbice para que se aplique la legislación nacional a aquellos acuerdos a los que se refiere.

(*) Ver página 32 del presente Diario Oficial.

ANEXO 3

COMUNICACIÓN DEL ÓRGANO DE VIRILANCIA DE LA AELC POR LA QUE SE CLARIFICA LA ACTIVIDAD DE LOS INTERMEDIARIOS DE AUTOMÓVILES

- A. La presente Comunicación se adopta en virtud de las normas del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Acuerdo EEE) y del Acuerdo entre los Estados de la AELC sobre la creación de un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia (Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción).
- B. La Comisión publicó una clarificación de la actividad de los intermediarios de automóviles (DO nº C 329 de 18. 12. 1991, p. 20). Este acto no vinculante contiene principios y normas por los que se rige la Comisión en materia de competencia.
- C. El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que dicho acto afecta al EEE. Con objeto de mantener unas condiciones de competencia iguales y de garantizar una aplicación uniforme de las normas de competencia del EEE en todo el Espacio Económico Europeo, el Órgano de Vigilancia de la AELC adopta la presente Comunicación ejerciendo el poder que le atribuye la letra b) del apartado 2 del artículo 5 del Acuerdo de Vigilancia y Jurisdicción. Este Órgano pretende seguir los principios y normas establecidos en la presente comunicación al aplicar las normas de competencia del EEE a casos concretos.

La presente Comunicación tiene por objeto completar la publicada (1) con el acto mencionado en el punto 4 del Anexo XIV del Acuerdo EEE [Reglamento (CEE) nº 123/85], en adelante denominado « el acto », a fin de clarificar las posibilidades de intervención de los intermediarios a que se refiere el acto. Las relaciones entre intermediario y cliente vienen reguladas fundamentalmente por el contrato suscrito entre ambos y por las normas nacionales aplicables en la materia, y no afectan a los derechos y obligaciones de los terceros ajenos al contrato. Por ello, la presente Comunicación no se ocupa de todas las obligaciones del intermediario.

1. Principios

Atendiendo a los objetivos de equilibrio del acto, las orientaciones expuestas a continuación descansan sobre dos principios. El primero es que, a efectos del acto, por intermediario debe entenderse aquel proveedor de servicios que actúe por cuenta de un comprador, usuario final; así pues, no le corresponde asumir los riesgos vinculados normalmente a la propiedad y, para efectuar la prestación debe recibir, previamente, un mandato escrito de un mandante identificado (nombre y dirección). El segundo es el principio de la transparencia del mandato, especialmente en cuanto a la obligación del intermediario, conforme al derecho civil, de hacer partícipe al comprador de todas las ventajas que obtenga en las negociaciones celebradas en su nombre.

En este contexto, conviene distinguir tres grupos de criterios:

- a) los relativos a la validez del mandato y a la función de asistencia,
- b) los relativos a las posibilidades publicitarias del mandatario, y
- c) los relativos a las posibilidades de abastecimiento del mandatario.

El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que estas orientaciones y estos criterios resultan apropiados para dar respuesta a los diferentes casos prácticos. Si las actividades del intermediario no se atienen a estas orientaciones y criterios, cabe presumir que, salvo prueba en contrario, el intermediario traspasa los límites

establecidos en el punto 11 del artículo 3 del acto o induce al público a confusión a este respecto al dar la impresión de ser un revendedor.

2. Criterios prácticos**a) Validez del mandato y función de asistencia**

El mandatario tiene derecho a organizar libremente sus actividades. No obstante, la utilización de una red de empresas independientes con un emblema común u otros signos distintivos comunes puede producir la falsa impresión de que dicha red constituye un sistema de distribución autorizado.

Por otra parte, siempre que se atenga a los principios expuestos en la presente Comunicación, el mandatario puede utilizar una parte de los locales de una gran superficie de distribución, a condición de que se halle situada fuera del lugar en que se desenvuelva la actividad principal de dicha gran superficie.

Si bien no puede asumir los riesgos vinculados a la propiedad, el mandatario debe ser libre de asumir los riesgos del transporte del vehículo, del almacenaje y del crédito al comprador final para financiar la compra en el extranjero. La función de asistencia debe desarrollarse con total transparencia en lo referente a los servicios ofrecidos y a la remuneración exigida por ellos, hecho que debe traducirse en la factura detallada y exhaustiva remitida al comprador.

El mandato debe enumerar de manera exhaustiva, en un documento que puede ser separable, los servicios que se ofrecen al cliente a fin de que éste elija los que más le convengan; los servicios prestados han de facturarse detalladamente. Si el mandatario no ofrece todos los servicios necesarios para que el comprador pueda circular con el vehículo importado, está obligado a precisar en el documento antes citado qué servicios no ofrece.

b) Publicidad del mandatario

El mandatario tendrá la posibilidad de hacer publicidad de sus servicios, siempre que ésta no tenga por efecto el que los posibles clientes lo confundan con un revendedor. Dentro de estos límites, el mandatario puede:

(1) DO nº L 153 de 18. 6. 1994, p. 20.

- concentrar sus actividades y, por consiguiente, su publicidad en una marca determinada o en un modelo concreto, a condición de que indique expresa y convenientemente que no es un revendedor, sino que tiene la condición de intermediario prestador de servicios;
- facilitar todo tipo de información sobre el precio que puede obtener, indicando que es un precio estimativo;
- exponer, públicamente incluso, vehículos adquiridos para sus clientes o vehículos de muestra de modelos que pueda suministrarles, siempre que indique de manera explícita y visible que ofrece sus servicios como intermediario proveedor de servicios y no en calidad de revendedor y que los vehículos de muestra no están en venta;
- utilizar, con arreglo a las normas vigentes al respecto, cualquier logotipo, marca, nombre o emblema que no cree confusión en el público en cuanto a su condición de mandatario independiente de la red de distribución del fabricante o fabricantes de los vehículos de que se trate.

Si una gran superficie realiza la función de intermediario de automóviles, deben tomarse todas las precauciones necesarias para

evitar que el público confunda esta función con su actividad comercial principal ejercida bajo el emblema o los signos distintivos habituales.

c) *Abastecimiento del mandatario*

Por regla general, el mandatario puede organizar libremente sus relaciones con las empresas de las redes de distribución de los fabricantes. No obstante, no puede mantener con ellas relaciones privilegiadas contrarias a las obligaciones contractuales suscritas con arreglo al acto y, en particular, conforme a lo establecido en las letras a) y b) del punto 8 de su artículo 3, en el punto 9 de ese mismo artículo y en el punto 3 del apartado 1 de su artículo 4. Concretamente, el mandatario debe abastecerse en las condiciones del mercado y no puede:

- suscribir acuerdos que comporten compromisos de compra;
- obtener descuentos distintos de los habituales en el mercado del país en que se realice la adquisición.

En este contexto, si las ventas de un concesionario autorizado a un mandatario representan más del 10 % del total de sus ventas anuales, cabe presumir que mantienen relaciones privilegiadas contrarias a las disposiciones anteriormente mencionadas.