

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

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

- Reglamento (CE) nº 216/2003 de la Comisión, de 4 de febrero de 2003, por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas 1
- Reglamento (CE) nº 217/2003 de la Comisión, de 4 de febrero de 2003, por el que se establece el plan de provisiones de abastecimiento de productos del sector de los cereales y de forrajes desecados a las islas menores del mar Egeo para el año 2003 y por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 3175/94 por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen especial de abastecimiento 3
- ★ **Reglamento (CE) nº 218/2003 de la Comisión, de 4 de febrero de 2003, relativo a la clasificación de ciertas mercancías en la nomenclatura combinada** 5
- Reglamento (CE) nº 219/2003 de la Comisión, de 4 de febrero de 2003, relativo a las ventas periódicas mediante licitación de carne de vacuno que obra en poder de determinados organismos de intervención para su transformación en la Comunidad 7
- Reglamento (CE) nº 220/2003 de la Comisión, de 4 de febrero de 2003, relativo a las ventas periódicas mediante licitación de carne de vacuno que obra en poder de determinados organismos de intervención 14
- Reglamento (CE) nº 221/2003 de la Comisión, de 4 de febrero de 2003, por el que se autorizan transferencias entre los límites cuantitativos de productos textiles y de la confección originarios de la República Islámica de Pakistán 20

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

Consejo

2003/76/CE:

- ★ **Decisión del Consejo, de 1 de febrero de 2003, por la que se establecen las disposiciones necesarias para la aplicación del Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero** 22

2003/77/CE:

- ★ **Decisión del Consejo, de 1 de febrero de 2003, por la que se establecen las directrices financieras plurianuales para la gestión del fondo CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, de los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero** 25

2003/78/CE:

- ★ **Decisión del Consejo, de 1 de febrero de 2003, por la que se establecen las directrices técnicas plurianuales para el programa de investigación del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero** 28

Comisión

2003/79/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 25 de julio de 2001, por la que una concentración se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE (Asunto COMP/M.2333 – De Beers/LVMH) ⁽¹⁾ [notificada con el número C(2001) 2365]** 40

Actos adoptados en aplicación del título VI del Tratado de la Unión Europea

- ★ **Decisión marco 2003/80/JAI del Consejo, de 27 de enero de 2003, relativa a la protección del medio ambiente a través del Derecho penal** 55

Corrección de errores

- ★ **Corrección de errores del Reglamento (CE) n° 2344/2002 de la Comisión, de 18 de diciembre de 2002, por el que se modifican los anexos I, III, V y VII del Reglamento (CEE) n° 3030/93 del Consejo relativo al régimen común aplicable a las importaciones de algunos productos textiles originarios de países terceros (DO L 357 de 31.12.2002)** 59

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 216/2003 DE LA COMISIÓN**de 4 de febrero de 2003****por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 3223/94 de la Comisión, de 21 de diciembre de 1994, por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen de importación de frutas y hortalizas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1947/2002 ⁽²⁾ y, en particular, el apartado 1 de su artículo 4,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) nº 3223/94 establece, en aplicación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, los criterios para que la Comisión fije los valores a tanto alzado de importación de terceros países correspondientes a los productos y períodos que se precisan en su anexo.

- (2) En aplicación de los criterios antes indicados, los valores globales de importación deben fijarse en los niveles que figuran en el anexo del presente Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los valores globales de importación a que se refiere el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 3223/94 quedan fijados según se indica en el cuadro del anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 5 de febrero de 2003.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de febrero de 2003.

Por la Comisión

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Director General de Agricultura

⁽¹⁾ DO L 337 de 24.12.1994, p. 66.

⁽²⁾ DO L 299 de 1.11.2002, p. 17.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 4 de febrero de 2003, por el que se establecen los valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas

(EUR/100 kg)

Código NC	Código país tercero ⁽¹⁾	Valor global de importación
0702 00 00	052	74,4
	204	57,0
	212	123,3
	628	109,3
	999	91,0
0707 00 05	052	117,8
	204	114,7
	999	116,3
0709 10 00	220	82,4
	999	82,4
0709 90 70	052	108,8
	204	177,4
	999	143,1
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	59,2
	204	50,2
	212	43,5
	220	32,0
	624	84,4
	999	53,9
0805 20 10	204	70,8
	999	70,8
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	052	65,1
	204	58,0
	220	74,7
	464	141,0
	600	76,1
	624	77,9
	999	82,1
0805 50 10	052	66,9
	220	69,4
	600	66,0
	999	67,4
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	400	87,8
	404	99,0
	720	103,0
	999	96,6
0808 20 50	388	102,7
	400	120,4
	524	115,5
	528	85,1
	720	41,0
	999	92,9

⁽¹⁾ Nomenclatura de países fijada por el Reglamento (CE) n° 2020/2001 de la Comisión (DO L 273 de 16.10.2001, p. 6). El código «999» significa «otros orígenes».

REGLAMENTO (CE) Nº 217/2003 DE LA COMISIÓN
de 4 de febrero de 2003

por el que se establece el plan de provisiones de abastecimiento de productos del sector de los cereales y de forrajes desecados a las islas menores del mar Egeo para el año 2003 y por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 3175/94 por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen especial de abastecimiento

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2019/93 del Consejo, de 19 de julio de 1993, por el que se establecen medidas especiales en favor de las islas menores del mar Egeo relativas a determinados productos agrícolas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 442/2002 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 4,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CEE) nº 2958/93 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1820/2002 ⁽⁴⁾, establece las disposiciones comunes de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2019/93 en lo que concierne al régimen especial de abastecimiento de determinados productos agrícolas a las islas menores del mar Egeo y, en aplicación del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2019/93, el importe de las ayudas para efectuar ese abastecimiento.
- (2) A efectos de la aplicación de las disposiciones del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2019/93, el Reglamento (CE) nº 3175/94 de la Comisión ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 140/2002 ⁽⁶⁾, estableció, para el año 2002, el plan de previ-

siones de abastecimiento de productos del sector de los cereales y de forrajes desecados. Es conveniente elaborar para 2003 dichos planes de provisiones de abastecimiento. Por consiguiente, es conveniente modificar el Reglamento (CE) nº 3175/94.

- (3) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité conjunto de los comités de gestión de los sectores interesados.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2019/93, se fijan en el anexo las cantidades del plan de provisiones de abastecimiento a las islas menores del mar Egeo de productos del sector de los cereales y de forrajes desecados procedentes del resto de la Comunidad para el año 2003.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Será aplicable a partir del 1 de enero de 2003.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de febrero de 2003.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 184 de 27.7.1993, p. 1.

⁽²⁾ DO L 68 de 12.3.2002, p. 4.

⁽³⁾ DO L 267 de 28.10.1993, p. 4.

⁽⁴⁾ DO L 276 de 12.10.2002, p. 22.

⁽⁵⁾ DO L 335 de 23.12.1994, p. 54.

⁽⁶⁾ DO L 24 de 26.1.2002, p. 9.

ANEXO

Plan de previsiones de abastecimiento a las islas menores del mar Egeo de productos del sector de los cereales y de forrajes desecados para el año 2003*(en toneladas)*

Cantidad		2003	
Productos del sector de los cereales y forrajes desecados originarios de la Comunidad Europea	Códigos NC	Islas del grupo A	Islas del grupo B
Cereales en grano	1001, 1002, 1003, 1004 y 1005	9 000	70 000
Cebada originaria de Limnos	1003	3 000	
Harina de trigo	1101 y 1102	11 000	40 000
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	2302 a 2308	9 000	55 000
Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales	2309 20	2 000	17 000
Alfalfa y forrajes deshidratados mediante desecación artificial, calor u otros procedimientos	1214 10 00 1214 90 91 1214 90 99	2 000	7 000
Total del grupo		33 000	189 000
Total		225 000	

La composición de los grupos de islas A y B se establece en los anexos I y II del Reglamento (CEE) n° 2958/93.

REGLAMENTO (CE) Nº 218/2003 DE LA COMISIÓN
de 4 de febrero de 2003
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 2176/2002 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 9,

Considerando lo siguiente:

- (1) Para asegurar la aplicación uniforme de la nomenclatura combinada anexa al Reglamento (CEE) nº 2658/87, conviene adoptar disposiciones relativas a la clasificación de las mercancías en el anexo del presente Reglamento.
- (2) El Reglamento (CEE) nº 2658/87 establece las reglas generales para la interpretación de la nomenclatura combinada. Dichas reglas también se aplican a cualquier otra nomenclatura que la incluya, bien parcialmente, bien añadiendo subdivisiones y que se haya establecido mediante disposiciones comunitarias específicas, con objeto de aplicar medidas arancelarias o de otra índole en el marco de los intercambios de mercancías.
- (3) De conformidad con 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, por los motivos indicados en la columna 3.
- (4) Es oportuno que la información arancelaria vinculante facilitada por las autoridades aduaneras de los Estados miembros en materia de clasificación de mercancías en la nomenclatura aduanera y que no sea conforme al derecho establecido por el presente Reglamento, puede seguir siendo invocada por su titular, conforme a las

disposiciones del apartado 6 del artículo 12 del Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo, de 12 de octubre de 1992, por el que se aprueba el Código aduanero comunitario ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2700/2000 del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽⁴⁾, durante un período de tres meses.

- (5) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen 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

La información arancelaria vinculante facilitada por las autoridades aduaneras de los Estados miembros que no sea conforme al derecho establecido por el presente Reglamento podrá seguir siendo invocada conforme a las disposiciones del apartado 6 del artículo 12 del Reglamento (CEE) nº 2913/92 durante un período de tres meses.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el vigésimo día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de febrero de 2003.

Por la Comisión

Pascal LAMY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 256 de 7.9.1987, p. 1.
⁽²⁾ DO L 331 de 7.12.2002, p. 3.

⁽³⁾ DO L 302 de 19.10.1992, p. 1.
⁽⁴⁾ DO L 311 de 12.12.2000, p. 17.

ANEXO

Designación de las mercancías	Clasificación Código NC	Motivación
1	2	3
<p>Hojas congeladas, translúcidas, de pasta (por ejemplo 20 × 20 cm), hechas de harina de trigo, sal, agua y aceite vegetal, y sometidas a un tratamiento térmico a 90 °C durante 15 segundos. El producto contiene un 52,5 % en peso de almidón/glucosa y menos de un 4 % en peso de azúcar.</p> <p>Estas hojas se usan directamente, después de haber sido descongeladas, para la preparación de «rollos de primavera», los cuales son posteriormente cocinados antes de su consumo.</p>	1905 90 90	<p>La clasificación viene determinada por las disposiciones de las normas generales 1 y 6 para la interpretación de la nomenclatura combinada y por el texto de los códigos NC 1905, 1905 90 y 1905 90 90.</p> <p>A causa del tratamiento térmico el almidón está predominantemente gelatinizado. Por esto el producto se considera parcialmente cocinado y, por lo tanto, está excluido de la partida 1901 [véase la nota explicativa del sistema armonizado sobre la partida 1901, Parte II exclusión (e)].</p>

**REGLAMENTO (CE) Nº 219/2003 DE LA COMISIÓN
de 4 de febrero de 2003**

relativo a las ventas periódicas mediante licitación de carne de vacuno que obra en poder de determinados organismos de intervención para su transformación en la Comunidad

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 1254/1999 del Consejo, de 17 de mayo de 1999, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de vacuno ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2345/2001 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 27, el apartado 2 de su artículo 28 y su artículo 41,

Considerando lo siguiente:

- (1) La aplicación de medidas de intervención en el sector de la carne de vacuno ha ocasionado la creación de existencias en varios Estados miembros. Para evitar una prolongación excesiva de su almacenamiento, es necesario vender, mediante licitación, una parte de esas existencias para su transformación en la Comunidad.
- (2) Es conveniente someter dicha venta a las normas establecidas por el Reglamento (CEE) nº 2173/79 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2417/95 ⁽⁴⁾, por el Reglamento (CEE) nº 3002/92 de la Comisión ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 770/96 ⁽⁶⁾, y por el Reglamento (CEE) nº 2182/77 de la Comisión ⁽⁷⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2417/95, supeditándola a determinadas excepciones, habida cuenta del uso especial a que están destinados los productos.
- (3) Con objeto de que el procedimiento de licitación sea regular y uniforme, deben adoptarse otras medidas además de las establecidas en el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento (CEE) nº 2173/79.
- (4) Teniendo en cuenta las dificultades administrativas que entraña la aplicación de la letra b) del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento (CEE) nº 2173/79 en los Estados miembros, procede establecer excepciones a lo dispuesto en dicha letra.
- (5) Con el fin de garantizar un funcionamiento adecuado del procedimiento de licitación, es necesario aumentar el importe de la garantía fijada en el apartado 1 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2173/79.
- (6) La experiencia adquirida en materia de venta de carne de vacuno de intervención sin deshuesar hace aconsejable reforzar los controles de calidad de los productos antes de entregarlos a los compradores con objeto de que se ajusten a lo dispuesto en el anexo III del Reglamento

(CE) nº 562/2000, de 15 de marzo de 2000, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 1254/1999 del Consejo en lo relativo a los regímenes de compras de intervención pública en el sector de la carne de vacuno ⁽⁸⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1564/2001 ⁽⁹⁾.

- (7) Para cerciorarse del destino de la carne de vacuno de intervención, es preciso adoptar medidas de control basadas en comprobaciones físicas de la cantidad y la calidad que completen las medidas previstas en el Reglamento (CEE) nº 3002/92.

- (8) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de la carne de vacuno.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se procederá a la venta de las siguientes cantidades de carne, para su transformación en la Comunidad:

- unas 2 500 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención alemán,
- unas 2 500 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención francés,
- unas 2 500 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención español,
- unas 1 492 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención alemán,
- unas 1 244 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención español,
- unas 2 101 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención francés,
- unas 1 224 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención irlandés,
- unas 201 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención italiano.

En el anexo I se detallan estas cantidades.

2. Sin perjuicio de lo dispuesto en el presente Reglamento, los productos a que se refiere el apartado 1 se venderán de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 2173/79, en particular en sus títulos II y III, en el Reglamento (CEE) nº 2182/77 y en el Reglamento (CEE) nº 3002/92.

⁽¹⁾ DO L 160 de 26.6.1999, p. 21.

⁽²⁾ DO L 315 de 1.12.2001, p. 29.

⁽³⁾ DO L 251 de 5.10.1979, p. 12.

⁽⁴⁾ DO L 248 de 14.10.1995, p. 39.

⁽⁵⁾ DO L 301 de 17.10.1992, p. 17.

⁽⁶⁾ DO L 104 de 27.4.1996, p. 13.

⁽⁷⁾ DO L 251 de 1.10.1977, p. 60.

⁽⁸⁾ DO L 68 de 16.3.2000, p. 22.

⁽⁹⁾ DO L 208 de 1.8.2001, p. 14.

Artículo 2

1. No obstante lo dispuesto en los artículos 6 y 7 del Reglamento (CEE) nº 2173/79, las disposiciones y los anexos del presente Reglamento harán las veces de anuncio general de licitación.

Los organismos de intervención interesados publicarán una convocatoria de licitación para cada venta, que indicará, entre otros extremos:

a) las cantidades de carne de vacuno puestas en venta,

y

b) el plazo y el lugar de presentación de las ofertas.

2. Los interesados podrán obtener la información relativa a las cantidades disponibles y a los lugares en que se encuentran almacenados los productos en las direcciones indicadas en el anexo II del presente Reglamento. Los organismos de intervención colocarán, además, las convocatorias a que se refiere el apartado 1 en su sede social y podrán publicarlas por otros medios.

3. En cada producto indicado en el anexo I, los organismos de intervención deberán vender en primer lugar la carne que lleve más tiempo almacenada. No obstante, los Estados miembros podrán estar exentos de esta obligación en casos excepcionales y previo visto bueno de la Comisión.

4. Se convocarán licitaciones sucesivas que tendrán lugar en las fechas límite siguientes:

a) 11 de febrero de 2003;

b) 25 de febrero de 2003;

c) 11 de marzo de 2003;

d) 25 de marzo de 2003,

hasta el agotamiento de las cantidades puestas a la venta.

5. No obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento (CEE) nº 2173/79, las ofertas deberán presentarse a los organismos de intervención en un sobre cerrado en el que figure la referencia al Reglamento pertinente. El organismo de intervención no deberá abrir dicho sobre hasta que no expire el plazo indicado en el apartado 4.

6. No obstante lo dispuesto en la letra b) del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento (CEE) nº 2173/79, no se indicará en las ofertas el almacén o almacenes frigoríficos en que se encuentren los productos.

Artículo 3

1. Los Estados miembros informarán a la Comisión de las ofertas recibidas, como muy tarde el día hábil siguiente a la fecha límite fijada para la presentación de ofertas.

2. Una vez que se hayan examinado las ofertas recibidas, se fijará un precio mínimo de venta para cada producto o bien no se procederá a la venta.

Artículo 4

1. Las ofertas únicamente serán válidas si las presenta una persona física o jurídica que, durante los 12 meses anteriores a la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento haya elaborado productos transformados que contengan carne de vacuno y que esté inscrita en un registro nacional del IVA, o si se presentan en nombre de tal persona. Además, las ofertas deberán ser presentadas por establecimientos de transformación autorizados de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8 de la Directiva 77/99/CEE⁽¹⁾ o en nombre de éstos.

Para la aplicación del párrafo anterior, no se tendrán en cuenta los establecimientos al por menor o del ramo de la restauración ni los vinculados a puntos de venta al por menor en los que la carne se transforme y venda al consumidor final.

2. No obstante lo dispuesto en los apartados 1 y 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2182/77, la oferta deberá ir acompañada de:

— un compromiso escrito del licitador de que transformará la carne en los productos que se especifican en el artículo 6 en el plazo establecido en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 2182/77,

— la indicación precisa del establecimiento o establecimientos donde vaya a transformarse la carne comprada.

3. Los licitadores a los que se hace referencia en el apartado 1 podrán encargar por escrito a un mandatario que recoja en su nombre los productos que compran. En este caso, el mandatario presentará las ofertas de los licitadores que represente junto con el poder escrito antes mencionado.

4. No obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento (CEE) nº 2173/79, el plazo para hacerse cargo de la carne vendida de conformidad con el presente Reglamento será de dos meses a partir de la fecha de notificación contemplada en el artículo 11 del mismo Reglamento.

5. Los compradores y mandatarios mencionados en los apartados anteriores llevarán una contabilidad actualizada que permita comprobar el destino y la utilización de los productos y, sobre todo, verificar la correspondencia entre las cantidades de productos compradas y las transformadas.

Artículo 5

1. Los Estados miembros adoptarán todas las medidas necesarias para que los productos de intervención sin deshuesar que se entreguen a los compradores se presenten en un estado que se ajuste plenamente a lo dispuesto en el anexo III del Reglamento (CE) nº 562/2000 y, en particular, al sexto guión de la letra a) del punto 2 de dicho anexo.

2. Los costes relativos a las medidas contempladas en el apartado 1 serán sufragados por los Estados miembros y, en particular, no deberán imputarse al comprador o a un tercero.

⁽¹⁾ DO L 26 de 31.1.1977, p. 85.

3. Los Estados miembros notificarán a la Comisión ⁽¹⁾ todos aquellos casos en que se detecte un cuarto de intervención sin deshuesar que no se ajuste al anexo III indicado en el apartado 1, especificando la calidad y el peso del cuarto así como el matadero en el que se haya producido.

Artículo 6

1. La carne comprada en aplicación del presente Reglamento deberá transformarse en productos que respondan a las definiciones de productos «A» o «B» contempladas en los apartados 2 y 3 del presente artículo.

2. Se entenderá por «producto A» un producto transformado de los códigos NC 1602 10, 1602 50 31, 1602 50 39 o 1602 50 80 que sólo contenga carne de animales de la especie bovina, con una relación de colágeno-proteína que no sea superior al 0,45 % ⁽²⁾ y con un contenido de carne magra, en peso, de al menos un 20 % ⁽³⁾, excluidos los despojos ⁽⁴⁾ y la grasa, con una proporción de carne y gelatina en relación con el peso neto total de al menos un 85 %.

El producto se someterá a un tratamiento térmico que provoque la coagulación de las proteínas de la carne en la totalidad del producto, de manera que no se observen trazas de líquido rosáceo en la superficie de corte cuando el producto se corte a lo largo de una línea que lo atraviese en su parte más gruesa.

3. Se entenderá por «producto B» un producto transformado que contenga carne de vacuno y que no se encuadre en los productos:

- descritos en la letra a) del apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 1254/1999,
- ni en los descritos en el apartado 2.

No obstante, se considerarán productos B los productos transformados del código NC 0210 20 90 que hayan sido secados o ahumados, de manera que el color y la consistencia de la carne fresca hayan desaparecido totalmente y la relación de agua-proteínas no sea superior a 3,2.

Artículo 7

1. Los Estados miembros establecerán un sistema de supervisión física y documental para garantizar que toda la carne se transforme de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6.

El sistema deberá incluir controles físicos tanto cuantitativos como cualitativos que se realizarán al comienzo de las operaciones de transformación, en el transcurso de éstas y después de que hayan concluido. Con este fin, los transformadores deberán estar en condiciones de demostrar en cualquier momento la identidad y la utilización de la carne mediante los registros de producción adecuados.

⁽¹⁾ DG de Agricultura, D2; número de fax: (32-2) 295 36 13.

⁽²⁾ Determinación del contenido de colágeno: el contenido de colágeno será el contenido de hidroxiprolina multiplicado por el factor 8. El contenido de hidroxiprolina se determinará según el método ISO 3496-1978.

⁽³⁾ El contenido de carne magra, con exclusión de la grasa, se determinará según el método de análisis descrito en el anexo del Reglamento (CEE) n° 2429/86 de la Comisión (DO L 210 de 1.8.1986, p. 39).

⁽⁴⁾ Se consideran despojos los siguientes: cabezas y sus trozos (incluidas las orejas), patas, rabos, corazones, ubres, hígados, riñones, lechecillas (timo y páncreas), sesos, pulmones, cuellos, apertes, bazos, lenguas, mesenterios, médulas espinales, pieles comestibles, órganos reproductores (úteros, ovarios y testículos), glándulas tiroideas y glándulas pituitarias.

Cuando la autoridad competente proceda a efectuar la verificación técnica del método de producción, podrá admitir, en la medida de lo necesario, pérdidas por goteo y recortes.

Con objeto de comprobar la calidad del producto final y determinar si se corresponde con la descripción dada por el transformador, los Estados miembros tomarán muestras representativas del producto y las analizarán. El transformador costeará los gastos originados por estas operaciones.

2. Previa petición del transformador, los Estados miembros podrán autorizar el deshuesado de cuartos delanteros sin deshuesar en un establecimiento distinto del previsto para la transformación siempre y cuando las operaciones necesarias tengan lugar en el mismo Estado miembro y bajo un control adecuado.

3. No se aplicará el artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 2182/77.

Artículo 8

1. No obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 15 del Reglamento (CEE) n° 2173/79, el importe de la garantía será de 12 euros por cada 100 kilogramos.

2. El importe de la garantía prevista en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2182/77 ascenderá:

- en el caso de los cuartos delanteros, a la diferencia en euros entre el precio ofertado por tonelada y 1 600 euros,
- en el caso de la carne de vacuno deshuesada de los códigos de intervención INT 22 e INT 24, a la diferencia en euros entre el precio ofertado por tonelada y 1 800 euros,
- en el caso de la carne de vacuno deshuesada de los códigos de intervención INT 11, INT 18, INT 21 e INT 23, a la diferencia en euros entre el precio ofertado por tonelada y 1 400 euros.

3. No obstante lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 2182/77, la transformación de toda la carne comprada en los productos finales contemplados en el artículo 5 constituye un requisito esencial.

Artículo 9

No obstante lo dispuesto en el artículo 9 del Reglamento (CEE) n° 2182/77, además de las indicaciones establecidas en el Reglamento (CEE) n° 3002/92:

la casilla 104 del ejemplar de control T 5 deberá cumplimentarse con una o varias de las indicaciones siguientes:

- Para transformación [Reglamentos (CEE) n° 2182/77 y (CE) n° 219/2003]
- Til forarbejdning (forordning (EØF) nr. 2182/77 og (EF) nr. 219/2003)
- Zur Verarbeitung bestimmt (Verordnungen (EWG) Nr. 2182/77 und (EG) Nr. 219/2003)
- Για μεταποίηση [κανονισμοί (ΕΟΚ) αριθ. 2182/77 και (ΕΚ) αριθ. 219/2003]
- For processing (Regulations (EEC) No 2182/77 and (EC) No 219/2003)
- Destinés à la transformation [règlements (CEE) n° 2182/77 et (CE) n° 219/2003]
- Destinate alla trasformazione [Regolamenti (CEE) n. 2182/77 e (CE) n. 219/2003]

- Bestemd om te worden verwerkt (Verordeningen (EEG) nr. 2182/77 en (EG) nr. 219/2003)
- Para transformação [Regulamentos (CEE) n.º 2182/77 e (CE) n.º 219/2003]
- Jalostettavaksi (Asetukset (ETY) N:o 2182/77 ja (EY) N:o 219/2003)

- För bearbetning (Förordningarna (EEG) nr 2182/77 och (EG) nr 219/2003)

Artículo 10

El presente Reglamento entrará en vigor el 5 de febrero de 2003.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de febrero de 2003.

Por la Comisión
Franz FISCHLER
Miembro de la Comisión

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

Estado miembro	Productos (1)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (1)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (1)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (1)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνου)
Member State	Products (1)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (1)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (1)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (1)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (1)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (1)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (1)	Ungefärlig kvantitet (ton)

a) **Carne con hueso — Kød, ikke udbenet — Fleisch mit Knochen — Κρέατα με κόκαλα — Bone-in beef — Viande avec os — Carni non disossate — Vlees met been — Carne com osso — Luullinen naudanliha — Kött med ben**

DEUTSCHLAND	— Vorderviertel	2 500
FRANCE	— Quartiers avant	2 500
ESPAÑA	— Cuartos delanteros	2 500

b) **Carne deshuesada — Udbenet kød — Fleisch ohne Knochen — Κρέατα χωρίς κόκαλα — Boneless beef — Viande désossée — Carni senza osso — Vlees zonder been — Carne desossada — Luuton naudanliha — Benfritt kött**

DEUTSCHLAND	— Vorderhesse (INT 21)	174
	— Schulter (INT 22)	466,7
	— Brust (INT 23)	751,2
	— Vorderviertel (INT 24)	100
ESPAÑA	— Paleta de intervención (INT 22)	495,4
	— Pecho de intervención (INT 23)	221,5
	— Cuarto delantero de intervención (INT 24)	526,9
FRANCE	— Flanchet d'intervention (INT 18)	1 500
	— Jarret avant d'intervention (INT 21)	601
IRELAND	— Intervention shank (INT 11)	3,7
	— Intervention flank (INT 18)	20
	— Intervention shin (INT 21)	100
	— Intervention shoulder (INT 22)	400
	— Intervention brisket (INT 23)	200
	— Intervention forequarter (INT 24)	500
ITALIA	— Petto di manzo d'intervento (INT 23)	200,7

(1) Véanse los anexos III y V del Reglamento (CE) n° 562/2000 de la Comisión (DO L 68 de 16.3.2000, p. 22), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1564/2001 (DO L 208 de 1.8.2001, p. 14).

(1) Se bilag III og V til Kommissionens forordning (EF) nr. 562/2000 (EFT L 68 af 16.3.2000, s. 22), senest ændret ved forordning (EF) nr. 1564/2001 (EFT L 208 af 1.8.2001, s. 14).

(1) Vgl. Anhänge III und V der Verordnung (EG) Nr. 562/2000 der Kommission (ABl. L 68 vom 16.3.2000, S. 22), zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1564/2001 (ABl. L 208 vom 1.8.2001, S. 14).

(1) Βλέπε τα παραρτήματα III και V του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 562/2000 της Επιτροπής (ΕΕ L 68 της 16.3.2000, σ. 22), όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1564/2001 (ΕΕ L 208 της 1.8.2001, σ. 14).

(1) See Annexes III and V to Commission Regulation (EC) No 562/2000 (OJ L 68, 16.3.2000, p. 22), as last amended by Regulation (EC) No 1564/2001 (OJ L 208, 1.8.2001, p. 14).

(1) Voir annexes III et V du règlement (CE) n° 562/2000 de la Commission (JO L 68 du 16.3.2000, p. 22), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1564/2001 (JO L 208 du 1.8.2001, p. 14).

-
- (¹) Cfr. allegati III e V del regolamento (CE) n. 562/2000 della Commissione (GU L 68 del 16.3.2000, pag. 22), modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1564/2001 (GU L 208 dell'1.8.2001, pag. 14).
- (¹) Zie de bijlagen III en V van Verordening (EG) nr. 562/2000 van de Commissie (PB L 68 van 16.3.2000, blz. 22). Verordening laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1564/2001 (PB L 208 van 1.8.2001, blz. 14).
- (¹) Ver anexos III e V do Regulamento (CE) n.º 562/2000 da Comissão (JO L 68 de 16.3.2000, p. 22), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1564/2001 (JO L 208 de 1.8.2001, p. 14).
- (¹) Katso komission asetuksen (EY) N:o 562/2000 (EYVL L 68, 16.3.2000, s. 22), sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1564/2001 (EYVL L 208, 1.8.2001, p. 14) liitteet III ja V.
- (¹) Se bilagorna III och V i kommissionens förordning (EG) nr 562/2000 (EGT L 68, 16.3.2000, s. 22), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1564/2001 (EGT L 208, 1.8.2001, s. 14).
-

ANEXO II — BILAG II — ANHANG II — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II — ANNEX II — ANNEXE II — ALLEGATO II — BIJLAGE II — ANEXO II — LIITE II — BILAGA II

Direcciones de los organismos de intervención — Interventionsorganernes adresser — Anschriften der Interventionsstellen — Διευθύνσεις των οργανισμών παρεμβάσεως — Addresses of the intervention agencies — Adresses des organismes d'intervention — Indirizzi degli organismi d'intervento — Adressen van de interventiebureaus — Endereços dos organismos de intervenção — Interventioelinten osoitteet — Interventionsorganens adresser

BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)
Postfach 1 80203, D-60083 Frankfurt am Main
Adickesallee 40
D-60322 Frankfurt am Main
Tel. (49-69) 1564-704/772
Telex 411727
Telefax (49-69) 1564-790/985

ESPAÑA

FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria)
Beneficencia, 8
E-28005 Madrid
Tel. (34) 913 47 65 00, 913 47 63 10
télex FEGA 23427 E, FEGA 41818 E
fax (34) 915 21 98 32, 915 22 43 87

FRANCE

OFIVAL
80, avenue des Terroirs de France
F-75607 Paris Cedex 12
téléphone (33-1) 44 68 50 00
télex 215330
télécopieur (33-1) 44 68 52 33

IRELAND

Department of Agriculture and Food
Johnston Castle Estate
County Wexford
Tel. (353-53) 634 00
fax: (353-53) 428 42

ITALIA

AGEA (Agenzia Erogazioni in Agricoltura)
Via Palestro 81
I-00185 Roma
Tel. (39) 06 449 49 91
telex 61 30 03
telefax (39) 06 445 39 40/444 19 58

**REGLAMENTO (CE) Nº 220/2003 DE LA COMISIÓN
de 4 de febrero de 2003**

relativo a las ventas periódicas mediante licitación de carne de vacuno que obra en poder de determinados organismos de intervención

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 1254/1999 del Consejo, de 17 de mayo de 1999, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de vacuno ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2345/2001 de la Comisión ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 28,

Considerando lo siguiente:

- (1) La aplicación de una serie de medidas de intervención en el sector de la carne de vacuno ha provocado la acumulación de existencias en varios Estados miembros. Con el fin de evitar la excesiva prolongación de su almacenamiento, procede poner a la venta parte de estas existencias mediante un procedimiento de licitación periódica.
- (2) La venta deberá realizarse de conformidad con el Reglamento (CEE) nº 2173/79 de la Comisión, de 4 de octubre de 1979, relativo a las modalidades de aplicación referentes a la salida al mercado de las carnes de vacuno compradas por los organismos de intervención ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2417/95 ⁽⁴⁾ y, en particular, sus títulos II y III.
- (3) Habida cuenta de la frecuencia y naturaleza de las licitaciones en virtud del presente Reglamento, es necesario establecer excepciones a lo dispuesto en los artículos 6 y 7 del Reglamento (CEE) nº 2173/79 en lo que respecta a la información y los plazos que deben figurar en la convocatoria de licitación.
- (4) Para garantizar la regularidad y la uniformidad del procedimiento de licitación, es preciso adoptar medidas complementarias de las establecidas en el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento (CEE) nº 2173/79.
- (5) Es preciso establecer excepciones a lo dispuesto en la letra b) del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento (CEE) nº 2173/79, dadas las dificultades administrativas que entraña su aplicación en los Estados miembros interesados.
- (6) Con el fin de garantizar un funcionamiento adecuado del procedimiento de licitación es necesario aumentar la garantía establecida en el apartado 1 del artículo 15 del Reglamento (CEE) nº 2173/79.
- (7) La experiencia adquirida en materia de venta de carne de vacuno de intervención sin deshuesar hace aconsejable reforzar los controles de calidad de los productos antes de entregarlos a los compradores con objeto de que se ajusten a lo dispuesto en el anexo III del Reglamento (CE) nº 562/2000, de 15 de marzo de 2000, por el que

se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 1254/1999 del Consejo en lo relativo a los regímenes de compras de intervención pública en el sector de la carne de vacuno ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1564/2001 ⁽⁶⁾.

- (8) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de la carne de vacuno.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se pondrán a la venta las siguientes cantidades aproximadas de carne de vacuno de intervención:

- 5 000 toneladas de cuartos traseros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención alemán,
- 5 000 toneladas de cuartos traseros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención francés,
- 5 000 toneladas de cuartos traseros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención español,
- 5 000 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención alemán,
- 85 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención austriaco,
- 406 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención danés,
- 5 000 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención francés,
- 67 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención neerlandés
- 5 000 toneladas de cuartos delanteros sin deshuesar que obran en poder del organismo de intervención español,
- 2 125 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención alemán,
- 42 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención español,
- 9 923 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención francés;
- 2 662 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención irlandés,
- 510 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención italiano,
- 43 toneladas de carne de vacuno deshuesada que obran en poder del organismo de intervención neerlandés.

⁽¹⁾ DO L 160 de 26.6.1999, p. 21.

⁽²⁾ DO L 315 de 1.12.2001, p. 29.

⁽³⁾ DO L 251 de 5.10.1979, p. 12.

⁽⁴⁾ DO L 248 de 14.10.1995, p. 39.

⁽⁵⁾ DO L 68 de 16.3.2000, p. 22.

⁽⁶⁾ DO L 208 de 1.8.2001, p. 14.

En el anexo I se detallan estas cantidades.

2. Sin perjuicio de lo dispuesto en el presente Reglamento, esta venta se efectuará de conformidad con lo establecido en el Reglamento (CEE) n° 2173/79, especialmente en sus títulos II y III.

Artículo 2

1. Se convocarán licitaciones sucesivas que tendrán lugar en las fechas límite siguientes:

- a) 10 de febrero de 2003;
- b) 24 de febrero de 2003;
- c) 10 de marzo de 2003;
- d) 24 de marzo de 2003,

hasta el agotamiento de las cantidades puestas a la venta.

2. No obstante lo dispuesto en los artículos 6 y 7 del Reglamento (CEE) n° 2173/79, las disposiciones del presente Reglamento harán las veces de convocatoria general de licitación.

Los organismos de intervención interesados publicarán una convocatoria de licitación para cada venta, que indicará, entre otros extremos:

- las cantidades de carne de vacuno puestas a la venta, y
- el plazo límite y el lugar de presentación de las ofertas.

3. Los interesados podrán obtener datos sobre las cantidades y los lugares de almacenamiento de los productos en las direcciones que figuran en el anexo II del presente Reglamento. Además, los organismos de intervención anunciarán en sus sedes las convocatorias mencionadas en el apartado 2, pudiendo proceder de forma complementaria a su publicación.

4. Los organismos de intervención interesados venderán prioritariamente la carne cuyo período de almacenamiento haya sido más largo. No obstante, los Estados miembros podrán estar exentos de esta obligación en casos excepcionales y previa autorización de la Comisión.

5. Sólo se considerarán las ofertas recibidas por los organismos de intervención correspondientes antes de las 12.00 horas de la fecha límite pertinente.

6. No obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 2173/79, las ofertas deberán enviarse al organismo de intervención en un sobre cerrado con la referencia del presente Reglamento y la fecha de la licitación de que se trate. Los organismos de intervención no deberán abrir los sobres antes del vencimiento del plazo para la presentación de ofertas mencionado en el apartado 5.

7. No obstante lo dispuesto en la letra b) del apartado 2 del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 2173/79, las ofertas no deberán hacer mención del almacén o los almacenes donde se conserven los productos.

8. No obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 15 del Reglamento (CEE) n° 2173/79, el importe de la garantía queda fijado en 12 euros por cada 100 kilogramos.

Artículo 3

1. Los Estados miembros suministrarán a la Comisión los datos relativos a las ofertas recibidas como muy tarde el día siguiente al término del plazo de presentación de las ofertas.

2. Una vez examinadas las ofertas recibidas, se fijará un precio mínimo de venta para cada producto o bien se decidirá no dar curso a la licitación.

Artículo 4

1. La información del organismo de intervención contemplada en el artículo 11 del Reglamento (CEE) n° 2173/79 se enviará por fax a cada licitador.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 18 del Reglamento (CEE) n° 2173/79, el plazo para hacerse cargo de la carne vendida de conformidad con el presente Reglamento será de dos meses a partir de la fecha de notificación contemplada en el artículo 11 del mismo Reglamento.

Artículo 5

1. Los Estados miembros adoptarán todas las medidas necesarias para que los productos de intervención sin deshuesar que se entreguen a los compradores se presenten en un estado que se ajuste plenamente a lo dispuesto en el anexo III del Reglamento (CE) n° 562/2000 y, en particular, al sexto guión de la letra a) del punto 2 de dicho anexo.

2. Los costes relativos a las medidas contempladas en el apartado 1 serán sufragados por los Estados miembros y, en particular, no deberán imputarse al comprador o a un tercero.

3. Los Estados miembros notificarán a la Comisión ⁽¹⁾ todos aquellos casos en que se detecte un cuarto de intervención sin deshuesar que no se ajuste al anexo III indicado en el apartado 1, especificando la calidad y el peso del cuarto así como el matadero en el que se haya producido.

Artículo 6

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

⁽¹⁾ DG de Agricultura, D2; número de fax: (32-2) 295 36 13.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de febrero de 2003.

Por la Comisión
Franz FISCHLER
Miembro de la Comisión

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

Estado miembro	Productos (1)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (1)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (1)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (1)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνοι)
Member State	Products (1)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (1)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (1)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (1)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (1)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (1)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (1)	Ungefärlig kvantitet (ton)

a) **Carne con hueso — Kød, ikke udbenet — Fleisch mit Knochen — Εμπρόσθια τέταρτα με κόκαλα — Bone-in beef —
Viande avec os — Carni non disossate — Vlees met been — Carne com osso — Luullinen naudanliha — Kött med
ben**

DANMARK	— Forfjerdinger	405,3
DEUTSCHLAND	— Hinterviertel — Vorderviertel	5 000 5 000
ESPAÑA	— Cuartos traseros — Cuartos delanteros	5 000 5 000
FRANCE	— Quartiers arrière — Quartiers avant	5 000 5 000
NEDERLAND	— Voorvoeten	66,8
ÖSTERREICH	— Vorderviertel	85

b) **Carne deshuesada — Udbenet kød — Fleisch ohne Knochen — Κρέατα χωρίς κόκαλα — Boneless beef —
Viande désossée — Carni senza osso — Vlees zonder been — Carne desossada — Luuton naudanliha —
Benfritt kött**

DEUTSCHLAND	— Kugel (INT 12) — Oberschale (INT 13) — Unterschale (INT 14) — Filet (INT 15) — Hüfte (INT 16) — Roastbeef (INT 17) — Lappen (INT 18) — Hochrippe (INT 19) — Schulter (INT 22) — Vorderviertel (INT 24)	216,4 56,7 444 157 446,9 278,5 29,9 141,3 250 104
ESPAÑA	— Lomo de intervención (INT 17)	41,8
FRANCE	— Tranche grasse d'intervention (INT 12) — Tranche d'intervention (INT 13) — Semelle d'intervention (INT 14) — Filet d'intervention (INT 15) — Rumsteck d'intervention (INT 16) — Faux-filet d'intervention (INT 17) — Flanchet d'intervention (INT 18) — Épaule d'intervention (INT 22) — Poitrine d'intervention (INT 23) — Avant d'intervention (INT 24)	750 750 750 172,9 750 750 1 500 1 500 1 500 1 500

Estado miembro	Productos (1)	Cantidad aproximada (en toneladas)
Medlemsstat	Produkter (1)	Tilnærmet mængde (tons)
Mitgliedstaat	Erzeugnisse (1)	Ungefähre Mengen (Tonnen)
Κράτος μέλος	Προϊόντα (1)	Κατά προσέγγιση ποσότητα (τόνοι)
Member State	Products (1)	Approximate quantity (tonnes)
État membre	Produits (1)	Quantité approximative (tonnes)
Stato membro	Prodotti (1)	Quantità approssimativa (tonnellate)
Lidstaat	Producten (1)	Hoeveelheid bij benadering (ton)
Estado-Membro	Produtos (1)	Quantidade aproximada (toneladas)
Jäsenvaltio	Tuotteet (1)	Arvioitu määrä (tonneina)
Medlemsstat	Produkter (1)	Ungefärlig kvantitet (ton)
IRELAND	— Intervention thick flank (INT 12)	20,3
	— Intervention topside (INT 13)	40,8
	— Intervention silverside (INT 14)	36
	— Intervention fillet (INT 15)	19,4
	— Intervention rump (INT 16)	46,4
	— Intervention striploin (INT 17)	44,4
	— Intervention flank (INT 18)	26,4
	— Intervention fore-rib (INT 19)	38,2
	— Intervention shin (INT 21)	1 32,2
	— Intervention shoulder (INT 22)	800
ITALIA	— Intervention brisket (INT 23)	457,6
	— Intervention forequarter (INT 24)	1 000
	— Girello d'intervento (INT 14)	246,5
	— Filetto d'intervento (INT 15)	65,5
NEDERLAND	— Scamone (INT 16)	85,2
	— Roastbeef d'intervento (INT 17)	111,9
	— Interventieschouder (INT 22)	10,8
	— Interventieborst (INT 23)	31,5

(1) Véanse los anexos III y V del Reglamento (CE) nº 562/2000.

(1) Se bilag III og V til forordning (EF) nr. 562/2000.

(1) Vgl. Anhänge III und V der Verordnung (EG) Nr. 562/2000.

(1) Βλέπε τα παραρτήματα III και V του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 562/2000.

(1) See Annexes III and V to Regulation (EC) No 562/2000.

(1) Voir annexes III et V du règlement (CE) nº 562/2000.

(1) Cfr. allegati III e V del regolamento (CE) n. 562/2000.

(1) Zie de bijlagen III en V van Verordening (EG) nr. 562/2000.

(1) Ver anexos III e V do Regulamento (CE) nº 562/2000.

(1) Katso asetuksen (EY) N:o 562/2000 liitteet III ja V.

(1) Se bilagorna III och V i förordning (EG) nr 562/2000.

ANEXO II — BILAG II — ANHANG II — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II — ANNEX II — ANNEXE II — ALLEGATO II — BIJLAGE II — ANEXO II — LIITE II — BILAGA II

Direcciones de los organismos de intervención — Interventionsorganernes adresser — Anschriften der Interventionsstellen — Διευθύνσεις των οργανισμών παρεμβάσεως — Addresses of the intervention agencies — Adresses des organismes d'intervention — Indirizzi degli organismi d'intervento — Adressen van de interventiebureaus — Endereços dos organismos de intervenção — Interventioelinten osoitteet — Interventionsorganens adresser

BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)
Postfach 1 80203, D-60083 Frankfurt am Main
Adickesallee 40
D-60322 Frankfurt am Main
Tel. (49-69) 1564-704/772; Telex 411727; Telefax (49-69) 1564-790/985

DANMARK

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri
Direktoratet for Fødevareerhverv
Kampmannsgade 3
DK-1780 København V
Tlf. (45) 33 95 80 00; telex 151317 DK; fax (45) 33 95 80 34

ESPAÑA

FEGA (Fondo Español de Garantía Agraria)
Beneficencia, 8
E-28005 Madrid
Tel. (34) 913 47 65 00, 913 47 63 1; télex FEGA 23427 E, FEGA 41818 E; fax (34) 915 21 98 32, 915 22 43 87

FRANCE

OFIVAL
80, avenue des Terroirs de France
F-75607 Paris Cedex 12
Téléphone (33-1) 44 68 50 00; télex 215330; télécopieur (33-1) 44 68 52 33

IRELAND

Department of Agriculture and Food
Johnston Castle Estate
County Wexford
Tel. (353-53) 634 00; fax: (353-53) 428 42

ITALIA

AGEA (Agenzia Erogazioni in Agricoltura)
Via Palestro 81
I-00185 Roma
Tel. (39) 06 449 49 91; telex 61 30 03; telefax (39) 06 445 39 40/444 19 58

NEDERLAND

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij
p/a LASER Roermond
Slachthuisstraat 71
Postbus 965
6040 AZ Roermond
Nederland
Tel. (31-475) 35 54 44; fax (31-475) 31 89 39

ÖSTERREICH

AMA-Agramarkt Austria
Dresdner Straße 70
A-1201 Wien
Tel. (43-1) 33 15 12 20; Telefax (43-1) 33 15 12 97

**REGLAMENTO (CE) Nº 221/2003 DE LA COMISIÓN
de 4 de febrero de 2003**

por el que se autorizan transferencias entre los límites cuantitativos de productos textiles y de la confección originarios de la República Islámica de Pakistán

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 3030/93 del Consejo, de 12 de octubre de 1993, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de algunos productos textiles originarios de países terceros ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 138/2003 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 7,

Considerando lo siguiente:

- (1) El apartado 6 del Memorándum de acuerdo entre la Comunidad Europea y la República Islámica de Pakistán sobre acuerdos en el sector del acceso a los mercados para los productos textiles, rubricado el 15 de octubre de 1994 ⁽³⁾, y aprobado mediante la Decisión 96/386/CE ⁽⁴⁾ del Consejo dispone que se consideren favorablemente determinadas solicitudes de la denominada «flexibilidad excepcional» presentadas por Pakistán.
- (2) La República Islámica de Pakistán presentó solicitudes de transferencias entre categorías el 20 de diciembre de 2002 y el 16 de enero de 2003.
- (3) Las transferencias solicitadas por la República Islámica de Pakistán se sitúan dentro de los límites de las disposiciones en materia de flexibilidad del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 3030/93 del Consejo y previstas en el anexo VIII del mismo Reglamento.

- (4) Procede aceptar estas solicitudes en forma de una utilización anticipada de los contingentes de 2003 para las categorías incluidas en las solicitudes.
- (5) Conviene que el presente Reglamento entre en vigor el día siguiente al de su publicación para permitir que los operadores se beneficien de él cuanto antes.
- (6) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité textil establecido en virtud del artículo 17 del Reglamento (CEE) nº 3030/93.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Quedan autorizadas, para el ejercicio contingentario 2002, las transferencias entre los límites cuantitativos de los productos textiles originarios de la República Islámica de Pakistán, con arreglo a las condiciones previstas en el anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de febrero de 2003.

Por la Comisión

Pascal LAMY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 275 de 8.11.1993, p. 1.

⁽²⁾ DO L 23 de 28.1.2003, p. 1.

⁽³⁾ DO L 153 de 27.6.1996, p. 48.

⁽⁴⁾ DO L 153 de 27.6.1996, p. 47.

ANEXO

Pakistán				Cantidad adaptada	Ajuste				
Grupo	Categoría	Unidad	Límite 2002		Cantidad en unidades	Cantidad en toneladas	Porcentaje	Flexibilidad	Cantidad adaptada
IB	6	piezas	44 999 000	50 799 525	2 816 901	1 600	6,3	Utilización anticipada de los límites de 2003	53 615 525
IIA	9	kg	12 124 000	14 082 950	1 300 000	1 300	10,7	Utilización anticipada de los límites de 2003	15 382 950
IIB	20	kg	46 804 000	54 889 102	1 000 000	1 000	2,1	Utilización anticipada de los límites de 2003	55 889 102

II

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

CONSEJO

DECISIÓN DEL CONSEJO

de 1 de febrero de 2003

por la que se establecen las disposiciones necesarias para la aplicación del Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero

(2003/76/CE)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero y, en particular, su artículo 2,

Vista la propuesta de la Comisión ⁽¹⁾,

Visto el dictamen del Parlamento Europeo ⁽²⁾,

Considerando lo siguiente:

- (1) Con arreglo a su artículo 97, el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (en lo sucesivo, «CECA») expirará el 23 de julio de 2002.
- (2) El Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (en lo sucesivo «el Protocolo») establece que el patrimonio y el pasivo de la CECA serán transferidos a la Comunidad Europea y que el valor neto de dicho patrimonio, tal como figure en el balance de la CECA a 23 de julio de 2002, se destinará a la investigación en los sectores relacionados con la industria del carbón y del acero. Este destino se ajusta a la Resolución sobre el crecimiento y el empleo adoptada por el Consejo Europeo, reunido en Amsterdam los días 16 y 17 de junio de 1997 ⁽³⁾, así como a las Resoluciones del Consejo y de los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros, reunidos en el Consejo, de 20 de julio de 1998 ⁽⁴⁾ y de 21 de junio de 1999 ⁽⁵⁾;
- (3) También es necesario determinar la distribución de los créditos de investigación entre los dos sectores en cuestión.
- (4) Asimismo, es preciso establecer las normas para la aplicación del Protocolo, y en particular los procedimientos de toma de decisiones con vistas a la adopción de las

Directrices financieras plurianuales para la gestión del patrimonio del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero, así como las Directrices técnicas plurianuales para el programa de investigación del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero (en lo sucesivo, «el programa»), teniendo en cuenta que, a menos que se disponga de otro modo en la presente Decisión, la Comisión será responsable de la gestión del patrimonio con arreglo a las disposiciones pertinentes del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y del derecho derivado adoptado sobre la base de aquél.

- (5) En la fecha de expiración del Tratado CECA, aún habrá operaciones financieras pendientes, tanto ingresos como gastos, como resultado tanto de la ejecución de los presupuestos de funcionamiento de la CECA que cubren los ejercicios anteriores como de las actividades de empréstito y préstamo de la CECA.
- (6) Es preciso designar a la institución encargada de la liquidación de estas operaciones y de establecer los procedimientos que deben seguirse a tal efecto. Resulta apropiado encargar a la Comisión esta tarea de liquidación y decidir que los procedimientos que deben seguirse son los vigentes el 23 de julio de 2002, con arreglo al Tratado CECA y al Derecho derivado.
- (7) La Comisión, en su reunión del 11 de septiembre de 1996, consideró que procedía mantener reservas destinadas a cubrir, después de 2002, el 100 % de los préstamos en curso que no se benefician de la garantía de un Estado miembro. Los fondos gestionados de la CECA ascendieron aproximadamente a mil seiscientos millones de euros el 23 de julio de 2002. Este importe sufrirá variaciones a raíz de las actividades financieras que aún deben efectuarse antes y después de la fecha de expiración del Tratado CECA.

⁽¹⁾ DO C 180 de 26.6.2001, p. 4.

⁽²⁾ DO C 177 de 25.7.2002, p. 28.

⁽³⁾ DO C 236 de 2.8.1997, p. 3.

⁽⁴⁾ DO C 247 de 7.8.1998, p. 5.

⁽⁵⁾ DO C 190 de 7.7.1999, p. 1.

- (8) En caso de incumplimiento durante el período de liquidación posterior al 23 de julio de 2002, y con el fin de garantizar la estabilidad anual del instrumento de investigación carbón-acero, es preciso imputar todo incumplimiento de un deudor de la CECA en primer lugar sobre el capital y a continuación sobre los ingresos con los que se financia la investigación,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

1. La Comisión se encargará de la liquidación de las operaciones financieras de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero que estén aún en curso en el momento de la expiración del Tratado CECA. En caso de incumplimiento de un deudor de la CECA durante el período de liquidación, la pérdida resultante se imputará en primer lugar al capital existente y a continuación a los ingresos del año en curso. Antes de dar por cancelada cualquier reclamación formulada en contra del incumplimiento de un deudor de la CECA, la Comisión deberá agotar todas las vías de reparación, incluida la ejecución de garantías (hipotecas, avales, garantías bancarias u otras). La Comisión se reservará todas las acciones posibles en caso de que el deudor recupere la solvencia.

2. La liquidación se efectuará siguiendo las normas y procedimientos aplicables a estas operaciones, con las facultades y prerrogativas existentes en favor de las instituciones comunitarias, según el Tratado CECA y el Derecho derivado en vigor al 23 de julio de 2002.

Artículo 2

1. La Comisión administrará el patrimonio de modo que garantice su rentabilidad a largo plazo. La inversión de los activos disponibles deberá tener por objetivo obtener la rentabilidad más elevada posible en condiciones de seguridad.

2. El Consejo, por mayoría cualificada a propuesta de la Comisión, y una vez consultado el Parlamento Europeo, adoptará las directrices financieras plurianuales para la gestión del patrimonio.

Artículo 3

1. Las operaciones de liquidación contempladas en el artículo 1 y de inversión contempladas en el artículo 2 se reflejarán cada año, de manera independiente de las demás operaciones financieras de las otras Comunidades, en una cuenta de pérdidas y ganancias, en un balance y en un informe financiero.

Estos documentos financieros acompañarán a los documentos financieros que la Comisión redacta anualmente con arreglo al artículo 275 del Tratado CE y al Reglamento financiero aplicable al presupuesto general de la Unión Europea.

2. Las competencias del Parlamento Europeo, el Consejo y el Tribunal de Cuentas en lo relativo al control y a la aprobación de la gestión, tal y como se definen en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y en el Reglamento financiero aplicable al presupuesto general de las Comunidades Europeas, se aplicarán a las operaciones citadas en el apartado 1.

Artículo 4

1. Los ingresos netos procedentes de las inversiones contempladas en el artículo 2 constituirán ingresos del presupuesto general de la Unión Europea. Estos ingresos tienen una asignación particular, a saber, la financiación de los proyectos de investigación, fuera del programa marco de investigación, en favor de los sectores relacionados con la industria del carbón y el acero. Constituirán el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero. Su gestión se confía a la Comisión.

2. La distribución de los ingresos mencionados en el apartado 1 entre la investigación relacionada con el carbón y la investigación sobre el acero será, respectivamente, del 27,2 % y del 72,8 %. El Consejo, pronunciándose por unanimidad a propuesta de la Comisión modificará, si resultara necesario, la distribución de los importes entre la investigación relativa al carbón y la relativa al acero.

3. El Consejo adoptará las directrices técnicas plurianuales del programa, por mayoría cualificada a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo.

4. Los ingresos no utilizados y los créditos disponibles al 31 de diciembre de un año de conformidad con estos ingresos serán prorrogados automáticamente al año siguiente. Estos créditos no podrán ser objeto de una transferencia a otras partidas del presupuesto.

5. Los créditos presupuestarios correspondientes a las anulaciones de compromiso se cancelarán sistemáticamente al final de cada ejercicio presupuestario. El importe de las provisiones para compromiso liberado a raíz de estas anulaciones se contabilizará en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias que establece el apartado 1 del artículo 3, de modo que vuelva, inicialmente, al patrimonio de la CECA en liquidación y, al cierre de la liquidación, a los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero. Los cobros se contabilizarán de la misma manera en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Artículo 5

1. Los ingresos netos utilizables para la financiación de los proyectos de investigación del año $n+2$ figurarán en el balance de la CECA en liquidación del año n y, al cierre de la liquidación, en el balance de los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero.

2. Para reducir al mínimo las fluctuaciones en las financiaciones de la investigación, que podrían resultar de la evolución de los mercados financieros, se efectuará un alisado y se creará una provisión para riesgos. Los algoritmos de alisado y de determinación del nivel de la provisión para riesgos figuran en el anexo.

Artículo 6

La Comisión se hará cargo de los gastos administrativos que resulten de las operaciones de liquidación, inversión y gestión a que se refiere la presente Decisión, y que corresponden a los gastos establecidos en el artículo 20 del Tratado por el que se crea un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas, del 8 de abril de 1965, cuyo importe fue modificado mediante Decisión del Consejo de 21 de noviembre de 1977, con cargo al presupuesto general de la Unión Europea.

Artículo 7

La Comisión determinará el importe del patrimonio y del pasivo de la CECA en un balance de cierre, en la fecha del 23 de julio de 2002.

Artículo 8

La presente Decisión surtirá efecto al día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Será de aplicación a partir del 24 de julio de 2002.

Artículo 9

Los destinatarios de la presente Decisión son los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 1 de febrero de 2003.

Por el Consejo

El Presidente

G. PAPANDREOU

 ANEXO

PROCEDIMIENTOS APLICABLES PARA LA DETERMINACIÓN DEL IMPORTE DE LOS INGRESOS NETOS PARA SU ASIGNACIÓN AL FONDO DE INVESTIGACIÓN DEL CARBÓN Y DEL ACERO

1. INTRODUCCIÓN

Los ingresos netos utilizables para la financiación de los proyectos de investigación corresponderán al resultado neto anual de la CECA en liquidación y, cuando la liquidación sea efectiva, al resultado neto anual de los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero. El método consiste en determinar las financiaciones a la investigación sobre carbón y acero del año $n+2$ en el cierre del balance del año n y en tener en cuenta la mitad del aumento o de la disminución del resultado neto con relación al último nivel de financiación adoptado para las investigaciones del carbón y del acero.

2. DEFINICIÓN

n : año de referencia

R_n : resultado neto del ejercicio n

P_n : provisión para riesgos del año n

D_{n+1} : dotación a la investigación del año $n+1$ (definida en el momento del cierre del balance del año $n-1$)

D_{n+2} : dotación a la investigación del año $n+2$

3. ALGORITMOS UTILIZADOS

Los algoritmos utilizados para determinar el nivel de la provisión para riesgos y el nivel de las dotaciones a la investigación para el año $n+2$, que figurarán en el balance del año n , son los siguientes:

3.1. Nivel de la provisión para riesgos:

$$P_n = P_{n-1} + 0,5 * (R_n - D_{n+1})$$

3.2. Nivel de las dotaciones a la investigación para el año $n+2$ (redondeado a la centena de millar de euros más cercana. Si el cálculo da un resultado que se sitúa exactamente en medio, se redondeará a la centena de millar de euros superior):

$$D_{n+2} = D_{n+1} + 0,5 * (R_n - D_{n+1})$$

Según el caso, el importe necesario para el redondeo o el producto de este redondeo procederá de la provisión para riesgos o será ingresado en la misma.

DECISIÓN DEL CONSEJO**de 1 de febrero de 2003****por la que se establecen las directrices financieras plurianuales para la gestión del fondo CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, de los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero**

(2003/77/CE)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero,

Vista la Decisión 2003/76/CE del Consejo, de 1 de febrero de 2003, por la que se establecen las disposiciones necesarias para la aplicación del Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero ⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 2,Vista la propuesta de la Comisión ⁽²⁾,Visto el dictamen del Parlamento Europeo ⁽³⁾,

Considerando lo siguiente:

- (1) A efectos del Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero, la Comisión debe gestionar el patrimonio de la CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, los activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero.
- (2) La gestión de los activos deberá estar encaminada a obtener el mayor rendimiento posible en condiciones de seguridad.
- (3) Deberá preservarse la integridad del capital de los activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero que se derive de la liquidación.
- (4) Al gestionarse el patrimonio cedido, deberá tomarse en consideración la experiencia adquirida en la ejecución de las operaciones financieras de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, por lo que las presentes directrices financieras plurianuales para la gestión del fondo CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero han de basarse en dicha experiencia.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Las Directrices financieras plurianuales para la gestión del Fondo CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, de los activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero, en lo sucesivo, *las directrices financieras*, se establecen en anexo.

Artículo 2

Las directrices financieras se revisarán o completarán, en caso necesario, cada cinco años, finalizando el primer período el 31 de diciembre de 2007. A tal fin, y a más tardar durante los primeros seis meses del último año de cada período quinquenal, la Comisión volverá a evaluar el funcionamiento y la eficacia de las directrices financieras y propondrá cuantas modificaciones considere oportunas.

Si lo juzga conveniente, la Comisión podrá proceder a examinar de nuevo las directrices y presentará al Consejo propuestas para cuantas modificaciones considere oportunas antes de la expiración del período quinquenal.

Artículo 3

La presente Decisión entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Será de aplicación a partir del 24 de julio de 2002.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión son los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 1 de febrero de 2003.

Por el Consejo

El Presidente

G. PAPANDREOU

⁽¹⁾ Véase la página 22 del presente Diario Oficial.

⁽²⁾ DO C 180 de 26.6.2001, p. 10.

⁽³⁾ DO C 177 de 25.7.2002, p. 28.

ANEXO

DIRECTRICES FINANCIERAS PARA LA GESTIÓN DEL FONDO CECA EN LIQUIDACIÓN Y, TRAS EL CIERRE DE LA LIQUIDACIÓN, DE LOS ACTIVOS DEL FONDO DE INVESTIGACIÓN DEL CARBÓN Y DEL ACERO

1. UTILIZACIÓN DE LOS FONDOS

- a) Los activos de la CECA en liquidación, incluidas tanto la cartera de préstamos como las inversiones, se destinarán, cuando proceda, a hacer frente a las obligaciones pendientes de la CECA, en términos de saldo vivo de la deuda, compromisos derivados de anteriores presupuestos de operaciones y cualquier otra obligación imprevisible.
- b) En la medida en que los activos de la CECA en liquidación no sean necesarios para atender a las obligaciones descritas en la letra a), deberán invertirse de manera que generen una renta, que se destinará a financiar la prosecución de la investigación en los sectores vinculados a la industria del carbón y del acero.
- c) Los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero deberán invertirse de manera que generen una renta, que se destinará a la prosecución de la investigación en los sectores vinculados a la industria del carbón y del acero.

2. ASIGNACIÓN DE ACTIVOS

Conforme a lo dispuesto en el anterior punto 1, la Comisión distribuirá los activos entre las tres categorías siguientes:

- a) reservas necesarias para garantizar a los acreedores de la CECA que el saldo vivo de la deuda y los correspondientes intereses se abonarán íntegramente a su vencimiento, permitiendo así al deudor mantener la calificación crediticia «AAA» o una calificación equivalente;
- b) fondos necesarios para garantizar el desembolso de cualesquiera importes comprometidos legalmente en virtud del presupuesto de operaciones de la CECA con anterioridad a la expiración del Tratado CECA;
- c) los fondos que no deban destinarse a los fines antes descritos (ya sea por el reembolso de la deuda o el pago de intereses sin recurso a las reservas o por la posible cancelación de obligaciones presupuestarias) se asignarán a las categorías de inversiones.

3. CATEGORÍAS DE INVERSIONES

Los activos a que se refiere el punto 2 se invertirán de manera que se garantice la disponibilidad de los fondos, siempre que haya de recurrirse a ellos, y se obtenga al mismo tiempo el mayor rendimiento posible, de forma compatible con el mantenimiento de un alto grado de seguridad y estabilidad a largo plazo.

- a) Para alcanzar estos objetivos, sólo se autorizará la inversión en las siguientes categorías de activos:
 - i) depósitos a plazo en bancos autorizados;
 - ii) instrumentos del mercado monetario, con un plazo de vencimiento inferior a un año, emitidos por bancos autorizados o por otras categorías de emisores autorizados;
 - iii) bonos de interés fijo y variable, con un plazo de vencimiento inferior o igual a diez años, siempre y cuando hayan sido emitidos por alguna de las categorías de emisores autorizados;
 - iv) participaciones en fondos de inversión colectiva autorizados, siempre que estas inversiones se limiten a fondos cuyo objeto sea reflejar la evolución de un índice financiero y únicamente cuando se trate de las inversiones mencionadas en la anterior letra c) del punto 2.
- b) La Comisión podrá asimismo recurrir a las siguientes operaciones con respecto a las categorías de activos enunciados en la letra a):
 - i) pactos de recompra y de recompra inversa, siempre y cuando las contrapartes estén autorizadas a suscribirlos, y
 - los valores mantenidos en virtud de tales contratos no puedan revenderse, antes de la expiración del plazo contractual, a partes que no sean la otra parte contratante, y
 - la Comisión pueda recomprar, a la expiración del plazo contractual, los valores que hubiera podido vender;
 - ii) préstamo de obligaciones, si bien únicamente en las condiciones y con arreglo a los procedimientos establecidos por sistemas de compensación reconocidos, tales como Clearstream y Euroclear, o por instituciones financieras de primera línea especializadas en este tipo de operaciones, siempre que las normas cautelares correspondientes se consideren equivalentes a las normas comunitarias.
- c) Por contrapartes «autorizadas», tal como se utiliza esta expresión en las presentes directrices, se entenderá las contrapartes seleccionadas por la Comisión con arreglo a sus normas y procedimientos a que se refiere el punto 7.

4. LÍMITES DE INVERSIÓN

- a) Las inversiones se limitarán a los importes siguientes:
- i) en el caso de las obligaciones emitidas o garantizadas por Estados miembros o instituciones de la Unión, 250 millones de euros por Estado miembro o institución,
 - ii) cuando se trate de obligaciones emitidas o garantizadas por otros deudores soberanos o supranacionales que gocen de una calificación crediticia no inferior a «AA-» o equivalente, 100 millones de euros por emisor o fiador,
 - iii) si se trata de depósitos bancarios o de instrumentos de deuda emitidos por un banco autorizado, 100 millones de euros por banco o el 5 % de los fondos propios del banco, si esta cantidad fuera inferior,
 - iv) si se trata de obligaciones emitidas por sociedades con una calificación crediticia no inferior a «AAA» o equivalente, 50 millones de euros por emisor,
 - v) si se trata de obligaciones emitidas por sociedades con una calificación crediticia no inferior a «AA-» o equivalente, 25 millones de euros por emisor,
 - vi) cuando se trate de participaciones en fondos de inversión colectiva con una calificación crediticia no inferior a «AA-» o equivalente, 25 millones de euros en cada uno de dichos organismos.
- b) Ninguna de las inversiones en cualquier emisión de obligaciones con arreglo a los límites establecidos en la anterior letra a) podrá superar el 20 % del importe total de esa emisión.
- c) La inversión en una única contraparte, dentro de los límites fijados en la anterior letra a) y acumulada entre instrumentos en caso necesario, no podrá ser superior al 20 % del total de activos.
- d) Las calificaciones crediticias mencionadas en las presentes Directrices serán las aplicadas por una, al menos, de las principales agencias internacionales de calificación de la solvencia, según la acepción generalmente admitida.

5. TRANSFERENCIA AL PRESUPUESTO DE LA UNIÓN EUROPEA

Los ingresos netos obtenidos se consignarán en el presupuesto general de la Unión Europea como ingresos finalistas y se transferirán del fondo CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, de los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero, cuando sea necesario para hacer frente a los compromisos de la línea presupuestaria destinada a los programas de investigación en los sectores relacionados con la industria del carbón y del acero.

6. CONTABILIDAD

La gestión de los fondos se reflejará en la cuenta anual de pérdidas y ganancias y en el balance anual elaborado respecto de la CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, de los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero. Las cuentas se confeccionarán conforme a unos principios contables generalmente admitidos similares a los previstos en el marco de la CECA, y en particular a la cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad ⁽¹⁾ y a la Directiva 86/635/CEE del Consejo, de 8 de diciembre de 1986, sobre las cuentas anuales y las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras ⁽²⁾, y habrán de ser aprobadas por la Comisión y examinadas por el Tribunal de Cuentas. La Comisión podrá encomendar a una empresa exterior la realización de una auditoría anual de sus cuentas.

7. PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN

La Comisión realizará, en relación con el fondo CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, con los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero, las operaciones de gestión mencionadas anteriormente, de conformidad con las presentes Directrices y con arreglo a sus normas y procedimientos internos vigentes en la CECA en el momento de su disolución o tal como se hayan modificado después de ésta.

Cada tres meses se redactará un informe detallado sobre la gestión de las operaciones efectuadas a tenor de las presentes directrices, informe que se remitirá a los Estados miembros.

⁽¹⁾ DO L 222 de 14.8.1978, p. 11; Directiva cuya última modificación la constituye la Directiva 2001/65/CE (DO L 283 de 27.10.2001, p. 28).

⁽²⁾ DO L 372 de 31.12.1986, p. 1; Directiva cuya última modificación la constituye la Directiva 2001/65/CE.

DECISIÓN DEL CONSEJO
de 1 de febrero de 2003
por la que se establecen las directrices técnicas plurianuales para el programa de investigación del
Fondo de Investigación del Carbón y del Acero

(2003/78/CE)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero,

Vista la Decisión 2003/76/CE del Consejo, de 1 de febrero de 2003, por la que se establecen las disposiciones necesarias para la aplicación del Protocolo anejo al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea sobre las consecuencias financieras de la expiración del Tratado CECA y el Fondo de Investigación del Carbón y del Acero ⁽¹⁾ y, en particular, el apartado 3 de su artículo 4,

Vista la propuesta de la Comisión ⁽²⁾,

Visto el dictamen del Parlamento Europeo ⁽³⁾,

Considerando lo siguiente:

- (1) Los ingresos por inversiones efectuadas con el valor neto de los haberes del fondo CECA en liquidación y, tras el cierre de la liquidación, los Activos del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero, se transferirán al Fondo de Investigación del Carbón y del Acero, que deberá financiar exclusivamente proyectos de investigación al margen del programa marco de investigación en los sectores relacionados con la industria del carbón y el acero.
- (2) El Fondo de Investigación del Carbón y del Acero deberá ser gestionado por la Comisión con arreglo a unos principios similares a los que informan los actuales programas CECA de investigación técnica en los ámbitos del carbón y del acero, y a unas directrices técnicas plurianuales que deberían ser la extensión natural de tales programas CECA, procurando un alto nivel de concentración de las actividades de investigación y garantizando que éstas complementen a las del programa marco comunitario de investigación y desarrollo tecnológico.
- (3) En el marco de estas actividades de gestión, la Comisión estará asistida por un comité de gestión compuesto por representantes de los Estados miembros así como por grupos asesores y técnicos que representen a una amplia gama de intereses de la industria y de las demás partes interesadas.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Quedan aprobadas las directrices técnicas plurianuales para el programa de investigación del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero (denominadas en lo sucesivo *las directrices técnicas*) que figuran en el anexo.

Artículo 2

Las directrices técnicas se revisarán o completarán, en su caso, cada cinco años, terminando el primer período el 31 de diciembre de 2007. A tal fin, y a más tardar durante los primeros seis meses del último año de cada período quinquenal, la Comisión volverá a evaluar el funcionamiento y la eficacia de las directrices técnicas y propondrá cuantas modificaciones considere oportunas.

Si es conveniente, la Comisión podrá proceder a examinar de nuevo las directrices y presentar al Consejo cuantas propuestas de modificaciones considere oportunas antes de la expiración del período quinquenal.

Artículo 3

La presente Decisión surtirá efecto el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Será de aplicación a partir del 24 de julio de 2002.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión son los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 1 de febrero de 2003.

Por el Consejo

El Presidente

G. PAPANDREOU

⁽¹⁾ Véase la página 22 del presente Diario Oficial.

⁽²⁾ DO C 29 de 30.1.2001, p. 254.

⁽³⁾ DO C 87 de 11.4.2002, p. 19.

ANEXO

DIRECTRICES TÉCNICAS PARA EL PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN DEL FONDO DE INVESTIGACIÓN DEL CARBÓN Y DEL ACERO**1. EL PROGRAMA****1.1. Objetivo**

Como continuación de los programas de investigación y desarrollo tecnológico (IDT) de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (*programas CECA de IDT*), y dentro de un contexto de desarrollo sostenible, queda instituido un programa de investigación del Fondo de Investigación del Carbón y del Acero (denominado en lo sucesivo *el programa*). El objetivo del programa es respaldar la competitividad de los sectores comunitarios relacionados con la industria del carbón y del acero. El programa será coherente con los objetivos científicos, tecnológicos y políticos de la Unión Europea, y complementará las actividades desarrolladas en los Estados miembros y en los programas comunitarios de investigación en curso, tales como el programa marco de la Comunidad Europea para acciones de investigación, demostración y desarrollo tecnológicos (denominado en lo sucesivo *el programa marco de investigación*). Se fomentará la coordinación, la complementariedad y los efectos sinérgicos entre estos programas, así como el intercambio de información entre los proyectos financiados por el programa y los proyectos respectivos financiados por el programa marco de investigación.

1.2. Principios fundamentales

El programa proporcionará una aportación financiera a proyectos admisibles, medidas de acompañamiento y otras acciones definidas en el punto 1.5, promoviendo la cooperación entre las empresas, los centros de investigación y las universidades. El programa abarcará los procesos de producción, la utilización, la conservación de recursos, las mejoras medioambientales y la seguridad en el trabajo en los sectores relacionados con la industria del carbón y del acero.

En el apéndice A se definen los términos «carbón» y «acero».

1.3. Ámbito de aplicación

Las directrices determinan la estructura, la gestión y la aplicación del programa, su contenido científico y técnico y sus prioridades —complementarias a las de otros programas de investigación vigentes—, así como las normas relativas a la participación.

Junto a estas directrices se adjunta la convocatoria de propuestas para el programa descrito en el punto 3.1, y también las prioridades científicotécnicas y socioeconómicas, que se describen en los apéndices B y C, que podrán ser modificados por la Comisión de conformidad con el procedimiento descrito en el punto 2.1.

1.4. Participación en el programa**1.4.1. Estados miembros**

Las empresas, centros de investigación o personas físicas establecidas en el territorio de un Estado miembro podrán participar en el programa y solicitar contribución financiera, siempre que tengan la intención de llevar a cabo una actividad de IDT o contribuir sustancialmente a la misma.

1.4.2. Estados candidatos a la adhesión a la Unión Europea

Las empresas, centros de investigación o personas físicas de países candidatos a la Unión Europea podrán participar sin recibir ninguna contribución financiera del programa, a menos que se disponga otra cosa en los Acuerdos Europeos aplicables y en sus Protocolos adicionales, así como en las decisiones de los respectivos Consejos de Asociación.

1.4.3. Participación de terceros países

Podrán participar en el programa empresas, centros de investigación o personas físicas de terceros países de acuerdo con un estudio particularizado y sin recibir ninguna contribución financiera del programa, cuando ello redunde en interés de la Comunidad.

1.5. Proyectos admisibles, medidas de acompañamiento y otras acciones

El programa podrá financiar proyectos de investigación, proyectos piloto, proyectos de demostración, medidas de acompañamiento y acciones complementarias y preparatorias.

Un proyecto de investigación es el que lleva a cabo una labor de estudio o experimentación destinada a la adquisición de conocimientos nuevos que faciliten el logro de objetivos prácticos y concretos tales como la creación o el desarrollo de productos, procesos de producción o servicios.

Un proyecto piloto consiste en la construcción, explotación y desarrollo de una instalación o parte de instalación, realizada a una escala adecuada y utilizando unos componentes de una magnitud tal que permitan comprobar la viabilidad de estudios teóricos o de resultados de laboratorio, o reforzar la fiabilidad de los datos técnicos y económicos necesarios para pasar a la fase de demostración o, en ciertos casos, a la fase industrial o comercial.

Un proyecto de demostración consiste en la construcción y explotación de una instalación industrial a escala, o de una parte significativa de la misma, que haga posible reunir toda la información técnica y económica necesaria para proceder a la explotación industrial o comercial de la tecnología con un mínimo de riesgo.

Las medidas de acompañamiento consisten en el aprovechamiento de conocimientos, agrupación de proyectos, divulgación de resultados, fomento de la formación y movilidad de investigadores en proyectos financiados por el programa.

Las acciones complementarias y preparatorias son las destinadas a facilitar la gestión saneada y efectiva del programa, tales como el seguimiento y evaluación periódicos a que se refiere el punto 4, los estudios o la formación de redes de proyectos relacionados y financiados por el programa.

2. GESTIÓN DEL PROGRAMA

El programa será gestionado por la Comisión. Se crearán los siguientes comités y grupos para asistir a la Comisión:

- a) el Comité del Carbón y del Acero, descrito en el punto 2.1;
- b) los Grupos consultivos del carbón y del acero, descritos en el punto 2.2;
- c) los Grupos técnicos del carbón y del acero, descritos en el punto 2.3.

2.1. El Comité del Carbón y del Acero

- 2.1.1. La Comisión estará asistida por el Comité del Carbón y del Acero (denominado en lo sucesivo *el Comité*). Se aplicarán por analogía los artículos 4 y 7 de la Decisión 1999/468/CE del Consejo, de 28 de junio de 1999, por la que se establecen los procedimientos para el ejercicio de las competencias de ejecución atribuidas a la Comisión⁽¹⁾. El período estipulado en el apartado 3 del artículo 4 de dicha Decisión quedará establecido en tres meses.
- 2.1.2. El Comité podrá abordar cualquier cuestión planteada por su Presidente, tanto a iniciativa de este último como a petición del representante de un Estado miembro.
- 2.1.3. El Comité aprobará su reglamento interno.
- 2.1.4. Los siguientes asuntos se aprobarán con arreglo al procedimiento mencionado en el punto 2.1.1:
 - a) la asignación de fondos a proyectos concretos, de acuerdo con el número 3 del punto 3.3;
 - b) la determinación de un pliego de condiciones para el seguimiento y evaluación del programa, según se dispone en el punto 4;
 - c) las posibles modificaciones de los apéndices B y C de las presentes directrices;
 - d) otros aspectos relacionados con el programa.
- 2.1.5. La Comisión facilitará al Comité información sobre el programa en general, sobre su desarrollo y sobre el impacto registrado o estimado de todas las acciones de IDT subvencionadas.

2.2. Grupos consultivos del carbón y del acero

Los Grupos consultivos del carbón y del acero (denominados en lo sucesivo *los Grupos consultivos*) son grupos asesores de carácter técnico, independientes entre sí y establecidos con el fin de asistir a la Comisión. En cuestiones relacionadas con temas de IDT del carbón o del acero, el Grupo consultivo correspondiente asesorará sobre:

- a) el desarrollo global del programa y las prioridades fijadas en las listas de los apéndices B y C incluidas todas las modificaciones, el expediente informativo mencionado en el punto 3.1 y las próximas directrices;
- b) la coherencia y la posible duplicación con otros programas IDT a escala comunitaria y nacional;
- c) la determinación de los principios que rijan el seguimiento de los proyectos de IDT;
- d) el trabajo emprendido en proyectos específicos;
- e) la determinación de las prioridades del programa a corto plazo, de conformidad con los Apéndices B y C;
- f) la preparación del manual para la evaluación y selección de acciones de IDT mencionado en el punto 3.3;

⁽¹⁾ DO L 184 de 17.7.1999, p. 23.

- g) la evaluación de propuestas de acciones de IDT y la prioridad que deba concederse a las mismas, teniendo en cuenta los fondos disponibles;
- h) el número, la competencia y la composición de los Grupos técnicos mencionados en el punto 2.3;
- i) otras medidas cuando así se lo pida la Comisión.

Cada Grupo consultivo estará compuesto por miembros nombrados por la Comisión, conforme se indica en los puntos 2.2.1 y 2.2.2, que actuarán a título personal durante un período de cinco años. Los nombramientos podrán ser revocados. La Comisión estudiará las propuestas de nombramientos enviadas de alguna de las siguientes formas: por iniciativa de los Estados miembros; por iniciativa de las entidades mencionadas en los puntos 2.2.1 y 2.2.2; como respuesta a una convocatoria de solicitudes de inclusión en una lista de posibles miembros.

Debería contarse con la presencia de al menos un miembro de cada Estado miembro interesado, y en cada Grupo consultivo deberá garantizarse el equilibrio más logrado y amplio posible de especialidades y representaciones geográficas. Los miembros deben ejercer una actividad en el ámbito considerado y conocer las prioridades de los sectores.

Las reuniones de los Grupos consultivos estarán presididas por la Comisión, de la que también correrá a cargo la secretaría. En caso de necesidad, la presidencia podrá pedir a los miembros que voten; cada uno tendrá derecho a un voto. Si procediera, la presidencia podrá invitar a expertos suplementarios a las reuniones.

En caso necesario, los dos Grupos consultivos celebrarán reuniones conjuntas (por ejemplo, para asesorar en torno a temas de interés para ambos sectores).

2.2.1. Grupo consultivo del carbón

La composición del Grupo consultivo del carbón será la siguiente:

Miembros	Total máximo
a) Productores de carbón/federaciones nacionales o centros de investigación de este ámbito	8
b) Organizaciones representantes de los productores a nivel europeo	2
c) Usuarios del carbón o centros de investigación de este ámbito	8
d) Organizaciones representantes de los usuarios a nivel europeo	2
e) Organizaciones representantes de los trabajadores	2
f) Organizaciones representantes de los proveedores de bienes de equipo	2
	24

Los miembros deberán disponer de un amplio conocimiento y experiencia personal en uno o más de los siguientes ámbitos: la minería de carbón, el aprovechamiento del carbón, las cuestiones medioambientales y sociales, incluidos los aspectos de seguridad.

2.2.2. Grupo consultivo del acero

La composición del Grupo consultivo del acero será la siguiente:

Miembros	Total máximo
a) Industria del acero/federaciones nacionales o centros de investigación de este ámbito	21
b) Organizaciones representantes de los productores a nivel europeo	2
c) Organizaciones representantes de los trabajadores	2
d) Organizaciones representantes de los sectores transformadores o consumidores de acero	5
	30

Los miembros deberán disponer de un amplio conocimiento y experiencia personal en uno o más de los siguientes ámbitos: materias primas; fabricación del hierro; fabricación del acero; colada continua; laminación en caliente y en frío; acabado del acero y tratamiento de superficies; investigación sobre nuevos tipos de acero o nuevos productos; aplicaciones y propiedades del acero; cuestiones medioambientales y sociales, incluidos los aspectos de seguridad.

2.3. Grupos técnicos del carbón y del acero

El cometido de los Grupos técnicos del carbón y del acero consiste en asistir a la Comisión en el seguimiento de los proyectos de investigación y los proyectos piloto o de demostración. Sus componentes serán designados por la Comisión y procederán de los sectores relacionados con la industria del carbón y del acero, organizaciones de investigación o industrias de los usuarios en que tengan a su cargo la estrategia de investigar, la gestión o la producción.

3. EJECUCIÓN DEL PROGRAMA

3.1. Convocatoria de propuestas

Queda abierta de forma continua, en virtud de la presente Decisión, una convocatoria de propuestas cuya fecha final de presentación será el 15 de septiembre de cada año a partir de 2002.

La Comisión elaborará y dará a conocer, incluso en el Servicio de información sobre investigación y desarrollo comunitarios (CORDIS) o en el correspondiente sitio de Internet, un expediente informativo que proporcionará a los posibles candidatos y partes interesadas información de carácter operativo sobre el programa, las normas de participación, las normas relativas a la gestión de las propuestas y proyectos, los formularios de solicitud, los requisitos para la presentación de propuestas, los modelos de contrato, los costes autorizados, la contribución financiera máxima y las formas de pago.

Las solicitudes deberán remitirse a la Comisión de acuerdo con las normas establecidas en el citado expediente informativo, del que puede solicitarse a la Comisión una copia en papel.

3.2. Contenido de las propuestas

Las propuestas deben referirse a las prioridades científicotécnicas y socioeconómicas que se exponen en los apéndices B y C.

Cada propuesta debe contener una descripción detallada del proyecto y una información completa de los objetivos y de los participantes en el mismo, precisando el papel desempeñado por cada uno, la estructura de la gestión, los resultados previstos, las perspectivas de aplicación práctica, y una estimación de los beneficios previstos desde el punto de vista industrial, económico, social y medioambiental.

El coste total, así como el desglose del mismo, debe ser realista y efectivo, y el proyecto debe arrojar una rentabilidad positiva.

3.3. Evaluación y selección de propuestas y seguimiento de proyectos

La Comisión garantizará una evaluación confidencial, justa y equitativa de las propuestas. Elaborará y dará a conocer un manual para la evaluación y selección de acciones de investigación y desarrollo tecnológico como se indica en la letra f) del punto 2.2.

La evaluación y selección de las propuestas se llevará a cabo bajo la responsabilidad de la Comisión con arreglo al esquema siguiente:

- 1) una vez recibida y registrada la propuesta, y comprobada su aceptabilidad, la Comisión procederá a su evaluación con la asistencia del Grupo consultivo correspondiente mencionado en la letra g) del punto 2.2 y, de ser necesario, de expertos independientes;
- 2) la Comisión establecerá una lista de propuestas adoptadas por orden de méritos;
- 3) la Comisión decidirá sobre la selección de los proyectos y la asignación de los fondos, asistida por el Comité, con arreglo al procedimiento que cita el punto 2.1.1.

La Comisión, asistida por los grupos técnicos mencionados en el punto 2.3, efectuará el seguimiento de los proyectos y actividades de investigación.

3.4. Contratos

Los proyectos basados en las propuestas seleccionadas y en las medidas y acciones que se especifican en el punto 1.5 serán objeto de un contrato. Los contratos se basarán en los modelos aplicables elaborados por la Comisión y tendrán en cuenta, según proceda, las diferentes actividades desarrolladas.

Los contratos determinarán la contribución financiera del programa, que se fijará sobre la base de los costes autorizados, y regularán las declaraciones de gastos, liquidación de cuentas y auditorías.

3.5. Contribución financiera

El programa se basará en contratos de IDT con gastos compartidos. La contribución financiera total, incluida cualquier otra subvención adicional de carácter público, deberá ajustarse a las normas aplicables en materia de ayudas estatales.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior, la contribución financiera total máxima, considerada porcentualmente con relación a los costes autorizados que figuran en el punto 3.6, será la siguiente:

a) proyectos de investigación	hasta un 60 %
b) proyectos piloto y de demostración	hasta un 40 %
c) medidas de acompañamiento, acciones complementarias y preparatorias	hasta un 100 %

3.6. Costes autorizados

Los costes autorizados son únicamente los costes efectivos de actividades llevadas a cabo con arreglo al contrato. Los contratistas, contratistas asociados y subcontratistas no podrán alegar tarifas presupuestadas o comerciales. Los costes autorizados se desglosarán en las cuatro categorías que se exponen a continuación.

3.6.1. Equipo

Podrá imputarse como coste directo el equipo comprado o arrendado con una relación directa con el proyecto. El coste autorizado del equipo arrendado no superará el coste autorizado para su compra.

3.6.2. Personal

Podrán imputarse los costes de las horas efectivamente trabajadas en el marco del proyecto por el personal profesional científico, el personal postgraduado o técnico y el personal laboral manual directamente empleado por el contratista. Todos los costes suplementarios de personal, por ejemplo, los correspondientes a becas, requerirán una aprobación previa por escrito de la Comisión. La totalidad de las horas de trabajo que se imputen deberán estar registradas y certificadas.

3.6.3. Explotación

Los gastos de explotación directamente relacionados con la ejecución del proyecto incluirán únicamente los costes de:

- a) materias primas;
- b) productos pequeños de consumo regular;
- c) empleo de material fungible;
- d) energía;
- e) mantenimiento o reparación de equipos;
- f) transporte de equipos o productos;
- g) modificación y transformación de equipos;
- h) servicios informáticos;
- i) alquiler de equipo;
- j) análisis varios;
- k) exámenes y ensayos especiales;
- l) asistencia de terceros;
- m) dietas y gastos de viaje.

3.6.4. Costes indirectos

Todos los demás gastos («gastos generales») efectuados con motivo de la realización del proyecto, y que no pudieran imputarse de forma específica a ninguna de las anteriores categorías, quedarán cubiertos por una cantidad fija igual al 30 % de los costes de personal mencionados en el punto 3.6.2.

3.7. Informes técnicos

El contratista o contratistas deberán realizar cada seis meses un informe referido a los proyectos de investigación y los proyectos piloto y de demostración mencionados en el punto 1.5. En dichos informes técnicos semestrales se expondrán los progresos técnicos realizados. Una vez terminado el trabajo, se remitirá un informe final que incluirá una evaluación acerca de la explotación de los resultados del proyecto y de su impacto. El informe será publicado por la Comisión *in extenso* o de forma resumida, según la importancia estratégica del proyecto. La Comisión tomará esta decisión tras consultar, si fuera necesario, al Grupo consultivo correspondiente. También se requerirán y se publicarán, si procediera, los informes relativos a las medidas de acompañamiento, así como a las acciones preparatorias y de apoyo.

4. REVISIONES ANUALES, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL PROGRAMA

La Comisión llevará a cabo una revisión anual de las actividades del programa y de los progresos realizados en el ámbito de las actividades de IDT. El informe correspondiente a la revisión anual será remitido al Comité.

El programa será objeto de seguimiento, que comprenderá una estimación de los beneficios previstos; el informe de seguimiento será difundido a finales de 2006, y cada cinco años a partir de entonces. Dichos informes serán transmitidos al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité y a los Grupos consultivos.

Cada cinco años, y por primera vez a finales de 2008, se llevará a cabo una evaluación del programa. Deberá evaluarse también la incidencia de las actividades de IDT en beneficio de la sociedad y de los sectores implicados. Se publicará el informe de evaluación.

La Comisión establecerá un pliego de condiciones que deberán cumplir las actividades de seguimiento y evaluación; la Comisión estará asistida por el Comité. Tanto el seguimiento como la evaluación serán llevados a cabo por grupos de especialistas altamente cualificados designados por la Comisión.

5. CLÁUSULA TRANSITORIA

La Comisión tomará las medidas necesarias para garantizar una transición sin interrupciones de los programas CECA de IDT al programa que nos ocupa. Los contratos CECA todavía vigentes en el momento de la expiración del Tratado CECA serán gestionados por la Comisión de acuerdo con las obligaciones contractuales específicas de cada uno, con el fin de armonizar la gestión de los contratos CECA con la de los contratos del programa.

Apéndice A

PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN DEL FONDO DE INVESTIGACIÓN DEL CARBÓN Y DEL ACERO

DEFINICIÓN DE LOS TÉRMINOS «CARBÓN» Y «ACERO»

1. Carbón

- a) Hulla.
- b) Aglomerados de hulla.
- c) Coque y semicoque de hulla.
- d) Lignito.
- e) Briquetas de lignito.
- f) Coque y semicoque de lignito.

El término «hulla» incluye los carbones de rango superior y los de rango medio «A» (o subbituminosos) del «Sistema internacional de codificación del carbón» de la Comisión económica para Europa de las Naciones Unidas. El término «lignito» incluye los carbones de rango inferior «C» (u ortolignitos) y los de rango inferior «B» (o metalignitos) de la misma clasificación. Aparte de la producción de briquetas y semicoque, en relación con el lignito el programa sólo se aplicará a la generación de electricidad o a la generación combinada de calor y electricidad.

2. Siderurgia

- a) Materias primas para la producción de hierro y acero, tales como mineral de hierro, hierro esponjoso y chatarra.
 - b) Arrabio (incluido el metal caliente) y ferroaleaciones.
 - c) Productos brutos y semiacabados de hierro, aceros no aleados y aleados (incluidos los productos de reutilización o relaminado), tales como acero líquido colado en continuo o de otra manera, y productos semiacabados tales como desbastes cuadrados o rectangulares, palanquilla, barras, desbastes planos y bandas.
 - d) Productos acabados en caliente de hierro, aceros no aleados y aleados (productos revestidos o sin revestir, excluidas las piezas de acero moldeado, las piezas de forja y los productos pulvimetalúrgicos) tales como carriles, tablestacas, perfiles estructurales y comerciales, barras, alambrón, chapa gruesa, bandas y chapas, y cuadrados y redondos para tubos.
 - e) Productos finales de hierro, aceros no aleados y aleados (recubierto o sin recubrir), tales como bandas y chapas laminadas en frío, y chapas magnéticas.
 - f) Productos de la primera transformación del acero que puedan aumentar la competitividad de los mencionados productos siderúrgicos, tales como productos tubulares, productos estirados o calibrados, y productos laminados o conformados en frío.
-

*Apéndice B***PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN DEL FONDO DE INVESTIGACIÓN DEL CARBÓN Y DEL ACERO****PRIORIDADES CIENTIFICOTÉCNICAS Y SOCIOECONÓMICAS****IDT DEL CARBÓN**

El desarrollo de la investigación y la técnica constituyen un valioso instrumento para la consecución de los objetivos de la Comunidad en el ámbito de la energía (abastecimiento, conversión y utilización competitivas y ecológicas del carbón comunitario). Por otro lado, la dimensión cada vez más internacional del mercado del carbón, y el hecho de que los problemas con los que se enfrenta el mismo son de ámbito mundial, hacen que la Unión Europea deba ponerse en una posición de vanguardia a la hora de encontrar soluciones en ámbitos tales como las tecnologías modernas, la seguridad en las minas y la protección del medio ambiente a escala mundial, garantizando la transferencia de conocimientos necesaria para acelerar el progreso tecnológico y lograr unas mejores condiciones de trabajo (salud y seguridad), así como la protección del medio ambiente. En los puntos 1 a 4 que figuran a continuación se exponen las áreas prioritarias, sin que el orden en que se enumeran dé a entender una mayor o menor prioridad entre ellas.

1. Mejora de la competitividad de la Comunidad

El objetivo es reducir los costes totales de producción en las minas, mejorar la calidad de los productos y disminuir los costes de utilización del carbón. Los proyectos de investigación abarcan la totalidad de la cadena de producción:

- técnicas modernas de exploración de yacimientos,
- planificación integrada de la mina,
- tecnologías de avance y extracción eficaces y automatizadas, adecuadas para las características geológicas específicas de los yacimientos europeos de carbón,
- tecnologías de apoyo adecuadas,
- sistemas de transporte,
- servicios de abastecimiento de energía, sistemas de comunicación e información, transmisión, seguimiento y control de los procesos,
- técnicas de preparación del carbón de cara a las necesidades de los mercados de consumo,
- conversión del carbón,
- combustión del carbón.

Los proyectos de investigación también tendrán el objetivo de fomentar el progreso científico y tecnológico con el fin de aumentar los conocimientos acerca del comportamiento y el control de los yacimientos frente a la presión del terreno, las emisiones de gas, los riesgos de explosión, la ventilación y todos los demás factores que inciden en las actividades mineras. Los proyectos de investigación que tengan estos objetivos deberán presentar perspectivas de resultados aplicables a corto y medio plazo a una parte sustancial de la producción comunitaria.

Se dará preferencia a proyectos encaminados a promover al menos uno de los aspectos siguientes:

- a) integración de las distintas técnicas en sistemas y métodos, y desarrollo de procedimientos integrados de extracción;
- b) reducción sustancial de los costes de producción;
- c) ventajas desde el punto de vista de la seguridad y el medio ambiente.

2. Salud y seguridad en las minas

Los avances anteriormente mencionados deberán ir de la mano de un esfuerzo paralelo en el ámbito de la seguridad en la mina, así como en el del control de los gases, la ventilación y el acondicionamiento del aire. Además, las condiciones de trabajo en la mina exigen la introducción de mejoras específicas en el ámbito de la salud y la seguridad.

3. Protección eficaz del medio ambiente y fomento de la utilización del carbón como fuente de energía limpia

Los proyectos de investigación orientados a este objetivo deberán buscar la forma de minimizar el impacto de las actividades de minería del carbón, así como de la utilización de este último, en la atmósfera, en las aguas y en la superficie de la Comunidad, gracias a una estrategia de gestión integrada de lucha contra la contaminación. Dado que el sector comunitario del carbón se caracteriza por estar en un proceso de reestructuración constante, la investigación deberá también minimizar el impacto medioambiental de las minas subterráneas en fase de cierre.

Se dará preferencia a los proyectos tendentes a:

- a) la reducción de las emisiones de gases que provocan el efecto invernadero, en particular del metano procedente de los yacimientos de carbón;
- b) la restitución a la mina de los residuos de minería, las cenizas volantes y los productos de desulfuración, así como de otros residuos, si se considerara procedente;

- c) el acondicionamiento de los vertederos de residuos y la utilización industrial de los residuos de la producción y el consumo de carbón;
- d) la protección de las capas freáticas y la purificación de las aguas de desagüe de las minas;
- e) la reducción del impacto medioambiental de instalaciones que empleen fundamentalmente hulla y lignito comunitarios;
- f) la protección de las instalaciones de superficie contra los efectos de hundimiento a corto y largo plazo;
- g) la reducción de emisiones procedentes de la utilización del carbón.

4. Gestión de la dependencia externa en el abastecimiento energético

Los proyectos orientados a este objetivo son los que estudian las perspectivas de abastecimiento de energía a largo plazo, y se centran en la explotación actualizada, desde el punto de vista económico, energético y medioambiental, de yacimientos de carbón que no puedan explotarse de manera rentable mediante las técnicas mineras tradicionales. Los proyectos pueden consistir en estudios, determinación de estrategias, investigación fundamental y aplicada y ensayo de técnicas innovadoras que ofrezcan la posibilidad de modernizar el aprovechamiento de los recursos carboníferos de la Comunidad.

Se atenderá preferentemente a proyectos que integren técnicas complementarias tales como la adsorción de metano o de dióxido de carbono, la extracción de metano del lecho de carbón, la gasificación subterránea del mismo, etc.

Apéndice C

PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN DEL FONDO DE INVESTIGACIÓN DEL CARBÓN Y DEL ACERO

PRIORIDADES CIENTIFICOTÉCNICAS Y SOCIOECONÓMICAS

IDT DEL ACERO

Atendiendo siempre al objetivo general de aumentar la competitividad y contribuir al desarrollo sostenible, la IDT se centrará ante todo en el desarrollo de tecnologías nuevas o perfeccionadas que garanticen la producción de acero o de productos del acero de una forma económica, limpia y segura; dicha producción se caracterizará por una rentabilidad en ascenso constante, adecuación al empleo al que va destinada, mayor aceptación entre sus consumidores, ciclo de utilización más largo, facilidad de recuperación y reciclado. En los puntos 1 a 3 que figuran a continuación se exponen las áreas prioritarias, sin que el orden en que se enumeran dé a entender una mayor o menor prioridad entre ellas.

1. Técnicas nuevas o perfeccionadas de producción y acabado del acero

El objetivo de la IDT debe ser mejorar los procedimientos de producción con el fin de valorizar la calidad del producto y aumentar la productividad. Los estudios tratarán aspectos tales como la reducción de las emisiones, el consumo de energía y el impacto medioambiental, así como la utilización más racional de las materias primas y la conservación de los recursos. Los proyectos de investigación deberían abordar las áreas siguientes:

- procesos nuevos y perfeccionados de reducción del mineral de hierro,
- procesos y operaciones de fabricación de hierro,
- horno eléctrico de arco,
- fabricación del acero,
- técnicas metalúrgicas secundarias,
- colada continua y técnicas de producción con formas de producto próximas a la forma final, con y sin laminación directa,
- laminación, acabado y recubrimiento,
- laminación en caliente y en frío, técnicas de decapado y acabado,
- instrumentación, control y automatización,
- mantenimiento y fiabilidad de las líneas de producción.

2. La IDT y la utilización del acero

La IDT en el ámbito de la utilización del acero es fundamental para hacer frente a las futuras exigencias de los usuarios y para crear nuevas oportunidades de mercado. Los proyectos de investigación deberían abordar las áreas siguientes:

- nuevos tipos de acero para utilizaciones con exigencias especiales,
- propiedades del acero para responder a determinadas propiedades mecánicas a baja y alta temperatura: dureza y resistencia, fatiga, desgaste, fluencia, corrosión y resistencia a la fractura,
- prolongación del ciclo de vida útil, por ejemplo aumentando la resistencia al calor y la corrosión del acero y de las estructuras de acero,
- materiales compuestos de acero y estructuras sándwich,
- modelos de simulación predictiva de microestructuras y propiedades mecánicas,
- seguridad estructural y procedimientos de diseño, especialmente por lo que se refiere a los incendios y terremotos,
- tecnologías de conformado, soldado y unión de acero y otros materiales,
- normalización de ensayos y métodos de evaluación.

3. Conservación de recursos y mejora de las condiciones de trabajo

Tanto en la producción como en la utilización del acero, la conservación de los recursos, la protección del ecosistema y los aspectos relacionados con la seguridad deben formar parte integrante de las actividades de IDT. Los proyectos de investigación deberían abordar las áreas siguientes:

- técnicas de reciclado de acero usado de distinto origen y clasificación de la chatarra de acero,
- determinación de los tipos de acero y del diseño de estructuras ensambladas que mejor se adecuen a la recuperación de la chatarra y su reconversión en aceros utilizables,
- control y protección del medio ambiente en el lugar de trabajo y en los alrededores,
- recuperación de emplazamientos siderúrgicos,

-
- mejora de las condiciones de trabajo y calidad de vida en el lugar de trabajo,
 - métodos ergonómicos,
 - salud y seguridad profesional,
 - reducción de la exposición a emisiones.
-

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN de 25 de julio de 2001

por la que una concentración se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.2333 – De Beers/LVMH)

[notificada con el número C(2001) 2365]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2003/79/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

World Limited («Rapids World»), por la compra de acciones [que constituyen una empresa a riesgo compartido] (*).

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

- (2) El 18 de abril de 2001 la Comisión decidió, de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento y con el artículo 57 del Acuerdo EEE, incoar un procedimiento en este caso.

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

- (3) El comité consultivo se pronunció sobre el proyecto de decisión el 16 de julio de 2001.

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de operaciones de concentración entre empresas ⁽¹⁾ cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1310/97 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la decisión de la Comisión de 18 de abril de 2001 de incoar un procedimientos en este caso,

I. PARTES

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre concentraciones ⁽³⁾,

- (4) De Beers realiza operaciones en todo el mundo. Sus actividades principales se centran en las actividades básicas de la explotación de diamantes, en especial exploración, explotación minera, recuperación, evaluación y comercialización de diamantes en bruto. Tiene actividades relativamente pequeñas en el subsector de los diamantes pulidos y no trabaja en el mercado de venta al por menor de joyería.

Considerando lo siguiente:

- (1) El 9 de marzo de 2001 la Comisión recibió la notificación de una concentración propuesta de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 («el Reglamento») por la cual la empresa Riverbank Investments Limited («Riverbank»), controlada del grupo De Beers, y Sofidiv UK Limitd («Sofidiv»), controlada por Moët Hennessy Louis Vuitton («LVMH») adquieren el control conjunto de una empresa recién formada, Rapids

- (5) LVMH se dedica principalmente a la producción y venta de productos de lujo y posee diversas marcas famosas organizadas internamente en los siguientes sectores: vinos y bebidas espirituosas, moda y cuero, perfumes y cosméticos, relojes y joyería, distribución selectiva, medios de comunicación, arte y subastas.

⁽¹⁾ DO L 395 de 30.12.1989, p. 1 (versión corregida en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13).

⁽²⁾ DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

⁽³⁾ DO C 27 de 5.2.2003, p. 8.

(*) Algunas partes de este texto se han modificado para garantizar la confidencialidad; se adjuntan en corchetes y marcadas con un asterisco.

- (6) La actividad principal de Rapids World sería la venta al por menor de joyas con diamantes con una posible extensión a la venta al por menor de productos de lujo asociados.

II. OPERACIÓN

- (7) El 16 de enero de 2001 Riverbank y Sofidiv firmaron un acuerdo de accionistas para la creación de una nueva empresa, Rapids World.

III. CONCENTRACIÓN

- (8) La operación propuesta implica la creación de una nueva empresa, Rapids World.
- (9) De Beers y LVMH serán las sociedades matriz de Rapids World, con [descripción de los derechos de voto] (*) y capacidad de ejercer un derecho de veto sobre los asuntos que afectan a la política comercial mundial de Rapids World, [descripción de la política comercial] (*). Por lo tanto De Beers y LVMH tendrán un control conjunto.
- (10) La nueva empresa a riesgo compartido se aprovisionará de diamantes pulidos y otras materias mediante terceros. Controlará internamente el diseño de las joyas, externalizará las actividades de fabricación y distribuirá sus productos a través de su propio sistema de distribución, incluyendo a las tiendas propiedad de Rapids World. Para permitir que Rapids World lleve a cabo estas actividades las dos empresas matrices han destinado recursos significativos en condiciones ventajosas al tratarse de una empresa que empieza, y ello en los ámbitos de la financiación, el personal y los activos.
- (11) La empresa a riesgo compartido propuesta desempeñará permanentemente todas las funciones de una entidad económica autónoma. Por lo tanto la operación propuesta es una concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (12) Las empresas concernidas tienen un volumen de negocios mundial combinado de más de 5 000 millones de euros (EUR) (*) (De Beers 5 171 millones EUR y LVMH 8 547 millones EUR). Cada una tiene un volumen de negocios a escala comunitaria superior a 250 millones EUR, (De Beers [...] (*) millones EUR y LVMH 2 960,9 millones EUR) pero ninguna de ellas registra más de dos tercios de su volumen de negocios a escala comunitaria en un Estado miembro. La operación notificada, por lo tanto, tiene una dimensión comunitaria en el sentido del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento.

(*) Volumen de negocios calculado de conformidad con el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento y con la comunicación de la Comisión sobre el cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). En la medida en que las cifras incluyan el volumen de negocios anterior al 1 de enero de 1999, se calculan sobre la base de los tipos de cambio medios del ecu y se traducen individualmente a euros.

V. MERCADOS PERTINENTES

A. Mercado de producto

- (13) El sector económico afectado es la industria del diamante, formada por varias etapas de producción:
- 1) exploración y prospección,
 - 2) minería y extracción de diamantes en bruto,
 - 3) clasificación, evaluación y suministro de diamantes en bruto,
 - 4) comercialización,
 - 5) fabricación (es decir, cortado y pulido),
 - 6) fabricación de joyas,
 - 7) venta al por mayor de joyería,
 - 8) venta al por menor de joyería.
- (14) Estas actividades pueden dividirse en tres grandes niveles: a) exploración, minería y suministro de diamantes en bruto; b) producción y venta de diamantes pulidos; c) producción y venta de joyas. Cada uno de estos niveles requiere experiencias básicas muy distintas y requisitos de inversión dispares.

Exploración, minería y suministro de diamantes en bruto

- (15) El diamante es la sustancia más dura existente en la naturaleza. Los diamantes se encuentran a veces en la kimberlita (roca primaria dominante en Sudáfrica) y en las lamproítas (rocas principales de Australia). La kimberlita aparece en la corteza de la tierra en forma de «tubos» (diatremas) o en grietas y soleras. Hay miles de tubos de kimberlita en todo el mundo pero pocos contienen diamantes y menos de uno de cada 200 depósitos de kimberlita se convierten en una mina importante. De las 6 500 kimberlitas que se han encontrado hasta ahora en todo el mundo solamente 50 se han convertido en minas viables de diamantes. Algunos diamantes, erosionados en los tubos de kimberlita, han sido transportados por ríos y se concentran en depósitos aluviales. Las gravas aluviales que contienen diamantes producen comúnmente diamantes de alta calidad. La explotación minera de los depósitos aluviales de grava implica inicialmente el traslado mecanizado de la morralla (generalmente arena y cantos rodados) para acceder a la capa de grava diamantífera, que es la que se excava. Los diamantes se recogen en el lecho marino mediante buques especialmente modificados o «minas flotantes». La producción mundial de diamantes naturales ha crecido hasta alrededor de 120 millones de quilates anuales.

- (16) Tras la extracción los diamantes en bruto pueden llegar al mercado de varias maneras pero la mayoría de ellos lo hace por mediación del único canal de De Beers, a través de su filial, The Diamond Trading Company («DTC») ⁽⁵⁾. DTC comercializa diamantes en bruto producidos en minas propiedad al cien por cien de De Beers, los obtenidos en minas de empresas de riesgo compartido en que De Beers tiene una participación así como los vendidos a De Beers gracias a contratos firmados con otros productores (especialmente Alrosa y BHP). Hasta hace poco De Beers también compraba diamantes en bruto en el mercado abierto que posteriormente se comercializaban a través de DTC ⁽⁶⁾. Los otros productores pueden comercializar sus diamantes en bruto a través de otros medios, por ejemplo, pueden venderse a distribuidores autorizados especializados o directamente a otros participantes en el sector del diamante, tales como pulidores o minoristas ⁽⁷⁾. En la década pasada una proporción creciente de la producción mundial de diamantes en bruto se vendió a través de canales de suministro alternativos. A pesar de esta reducción, DTC aún vende casi dos tercios del suministro mundial de diamantes en bruto. La Comisión no se pronuncia sobre si existe un mercado para la exploración y producción de diamantes en bruto, separado y anterior al de suministro de diamantes en bruto, pues ello no es necesario a efectos de la presente Decisión.
- (17) Como la demanda de diamantes pulidos se deriva de la demanda de los consumidores de joyas es también necesario examinar las condiciones competitivas al nivel del comercio al por menor antes de alcanzar conclusiones sobre el mercado pertinente. Como se explica en los considerandos 25 a 32, los mercados al por menor se dedican mayoritariamente a la venta de joyas con diamantes. Esto confirma una conclusión preliminar de que el mercado suministrador pertinente no es más amplio que el mercado de suministro de diamantes en bruto. Comprende la extracción y comercialización de diamantes en bruto.
- (18) La Comisión también ha estudiado si hay un mercado pertinente único para los diamantes en bruto o si hay mercados pertinentes más restringidos. En su notificación las partes sostuvieron que a consecuencia de la naturaleza altamente diferenciada del producto, hay una continuidad desde la más baja calidad a las piedras de mayor calidad, que no es posible romper esta continuidad en ningún punto y por lo tanto que no es posible definir mercados pertinentes separados. En la investiga-
- ción de mercado el apoyo a esta posición no ha sido universal. Quienes contestaron a los cuestionarios de la Comisión, tanto competidores como clientes, indicaron que los diamantes en bruto pueden dividirse en varios subgrupos.
- (19) Generalmente los criterios para clasificar los diamantes se refieren a la calidad de los diamantes pulidos que pueden obtenerse a partir de los diamantes en bruto. Los diamantes en bruto pueden dividirse en los utilizados en joyería y los utilizados con fines industriales. Uno de los informantes también indicó que hay referencias industriales normalizadas basadas en las siguientes categorías: i) diamante imperfecto que produce diamantes pulidos de 0,50 quilates y más, blanco y designado como material de gema, ii) imperfecto que produce diamantes de entre 10 y 50 puntos ⁽⁸⁾, que representan la alta gama en color y calidad, iii) imperfecto que produce diamantes de menos de 10 puntos y en el extremo superior de color y calidad, iv) imperfecto que produce una calidad próxima a la gema a causa del alto nivel de trabajo que se requiere para eliminar los residuos.
- (20) Aunque éstas pueden representar referencias industriales normalizadas, la Comisión no tiene suficientes pruebas para concluir que ello representa mercados pertinentes separados. Por otra parte, a efectos de este análisis no es necesario decidir si existen mercados más restringidos ya que la conclusión de que De Beers es dominante sigue siendo válida, independientemente de cómo se organiza el mercado de los diamantes en bruto.
- (21) Habida cuenta de todo ello, se concluye que el mercado pertinente es el del suministro de diamantes en bruto.
- (22) Antes de incorporarse a las joyas los diamantes en bruto son transformados en diamantes pulidos por los pulidores. Debido a la naturaleza del diamante y en especial a su dureza, hay experiencias e instalaciones altamente específicas requeridas para pulir los diamantes en bruto. Por ejemplo, los pulidores de diamante deben poder valorar críticamente los diamantes en bruto antes de decidir cómo maximizar el valor de los diamantes pulidos resultantes que pueden producir. Es muy poco probable que las empresas que han invertido en capacidades e instalaciones muy específicos de tratamiento y pulido de diamantes cambien sus instalaciones de producción para el pulido de otras gemas.

Producción y venta de diamantes pulidos

⁽⁵⁾ Antes conocida como Central Selling Organisation.

⁽⁶⁾ Desde entonces De Beers ha parado estas compras en el mercado abierto para minimizar el riesgo de que los diamantes que vende procedan de zonas en conflicto.

⁽⁷⁾ Por ejemplo, el minorista de joyas de diamante Tiffany ha creado recientemente una empresa a riesgo compartido con una empresa minera que le permite obtener directamente parte de la producción de diamantes en bruto de la mina. Tiffany contratará a pulidores de diamantes para trabajar los diamantes brutos.

⁽⁸⁾ 1 punto = 0,01 quilates.

(23) La mayoría de los grandes pulidores mundiales de diamantes son también clientes de De Beers, conocidos como «concesionarios» y están localizados todos en los centros tradicionales de Amberes, Nueva York, Tel Aviv y Mumbai. Esta etapa del procesamiento de los diamantes sigue muy fragmentada y las ventas de De Beers suponen casi dos tercios del suministro mundial, vendido a alrededor de 120 concesionarios. De Beers también actúa en esta fase a través de sus empresas Diamdel y The Polished Division ⁽⁹⁾.

(24) A efectos de la presente Decisión no es necesario determinar si efectivamente el pulido de diamantes representa un mercado pertinente separado ya que esta actividad no se ve afectada directamente por la operación y la evaluación de la operación no se modificaría, con independencia de la definición elegida.

Joyería de diamantes al por menor

(25) En su notificación las partes sostuvieron que el mercado pertinente de producto es la venta al por menor de productos de lujo, incluida la de joyas con diamantes y otras joyas. Entre los argumentos presentados por las partes a este respecto están los siguientes ⁽¹⁰⁾. La creatividad y la imaginación son el sello de los productos de lujo y los diseñadores y estilistas desempeñan un papel fundamental para crear productos distintivos. Los productos de lujo son muy apreciados, tanto como productos como por ser obras de arte. Poseen características tangibles, tales como el diseño, la calidad y el alto precio, e intangibles, tales como su aureola de exclusividad y prestigio: son deseables por sí mismos y no por la función que puedan cumplir.

(26) Además las partes sostienen que las decisiones de compra de los consumidores de productos de lujo no están fundamentalmente basadas en el precio sino en otros factores y que el planteamiento de la Comisión de sustitución por el lado de la demanda, en la medida en que evalúa la funcionalidad y el precio es, por lo tanto, inoportuno para definir el mercado de los productos de lujo ⁽¹¹⁾.

(27) Las pruebas de mercado llevadas a cabo por la Comisión tanto en la fase inicial de investigación como en la etapa subsiguiente en general han mostrado que el grado de heterogeneidad en los productos de lujo significa que sería inoportuno considerar las joyas de diamantes como parte de un mercado más amplio de productos de lujo.

(28) Por otra parte, durante la investigación de mercado una minoría de los encuestados declaró que la definición exacta del mercado podría ser la del mercado de «joyas finas», que incluiría joyas con gemas preciosas (diamante, rubí, esmeralda, zafiro incrustados en platino u oro) y que es distinto del de joyas semipreciosas (tales como amatista, aguamarina o turmalina incrustadas en oro o plata) y bisutería (piedras de imitación en metales básicos incrustadas en metales chapados en oro). La diferencia está en los canales de distribución y venta puesto que la joyería fina o los diamantes se venden exclusivamente a través de vendedores independientes de productos de gama alta o cadenas de joyería exclusivas.

(29) La compra de joyas con diamantes no es un acontecimiento frecuente. Debido en gran parte a los esfuerzos de comercialización emprendidos desde hace años por De Beers, una proporción muy significativa de la demanda de joyas de diamantes corresponde a momentos especiales de la vida, en especial anillos de pedida. La estrategia de venta de De Beers (en especial mediante la campaña «Un diamante es para siempre») aumentó la carga emocional que se adjudica ahora a los diamantes y por ello la joyería centrada en otras piedras preciosas sería un sustituto imperfecto de las joyas de diamantes.

(30) Además, como Rapids World se centrará en las joyas de diamantes manufacturadas utilizando diamantes pulidos de calidad más elevada, y en especial los de mejores colores, ha sido necesario considerar si la joyería que incluye a tales diamantes representa un mercado pertinente separado en un mercado más amplio de las joyas de diamantes. Sin embargo la Comisión no tiene suficientes pruebas para poder concluir que representan mercados pertinentes separados.

(31) De nuevo, debido a que la nueva empresa a riesgo compartido se centrará en productos de marca, también ha sido necesario considerar si existe un mercado pertinente separado para las joyas de marca de diamantes. Las pruebas proporcionadas por las partes sobre ventas experimentales de joyas de marca mostraron que se había logrado incrementar la demanda. Esto apoya indirectamente la existencia de un mercado separado para las joyas de marca de diamantes puesto que estas ventas fueron adicionales (y no sustituyeron) a las ventas de joyas sin marca. Por sí mismo esto no es suficiente para concluir que existe un mercado separado para las joyas de marca de diamantes aunque sea una indicación de que tal mercado puede existir. La Comisión también ha recibido pruebas de que el alcance geográfico de la competencia en la joyería de marca de diamantes es más amplio que la de la joyería sin marca (véanse los considerandos 35 a 39). Sin embargo, a efectos del presente caso no es necesario llegar a una decisión sobre este punto puesto que la evaluación de la competencia seguiría siendo la misma, con independencia de la definición elegida.

(32) En definitiva se concluye que el mercado pertinente de producto es la venta al por menor de joyas de diamantes.

B. Mercados geográficos pertinentes

Oferta de diamantes en bruto

(33) Actualmente existen minas de diamantes en unos 25 países de todo el mundo, tanto subterráneas, como a cielo abierto y en el mar. Estos diamantes son tratados en unos 30 países. La prueba de mercado ha mostrado que a causa del número limitado de vendedores de diamantes en bruto, el alto coeficiente valor-peso del producto y la fungibilidad de los diamantes en bruto que se supone pueden cortarse a un grado de pulido particular, los diamantes en bruto se comercializan en todo el mundo.

⁽⁹⁾ Rapids World prohibirá expresamente la compra de diamantes pulidos a cualquier empresa propiedad de De Beers.

⁽¹⁰⁾ Sección 6.B.1 del formulario CO.

⁽¹¹⁾ Sección 6.E.3.1 del formulario CO.

Producción y venta de diamantes pulidos

(34) Con respecto a la producción y venta de diamantes pulidos, hay probablemente instalaciones de manufactura en 26 países, con cuatro centros de pulido tradicionales (India, Israel, Bélgica y Estados Unidos). Estos centros se han hecho cada vez más especializados en los tipos de mercancías que tratan. Sin embargo, a efectos de la presente Decisión no hay ninguna necesidad de decidir si el mercado geográfico es mundial o regional puesto que la evaluación de la competencia seguiría siendo idéntica con independencia de la definición elegida.

Joyería al por menor de diamantes

(35) Las Partes afirman que el mercado geográfico para la venta al por menor de joyas es mundial. Consideran que la fuerza de los viajes y el turismo internacionales significa que los turistas representan un objetivo para los joyeros y que la existencia de viajes relativamente baratos y fáciles puede estimular a los consumidores a hacer salidas de compras a ciudades de moda. También consideran que varios minoristas, tales como Cartier, Tiffany & Co. («Tiffany»), Bulgari y Van Cleef & Arpels, tienden a trabajar o tener puntos de venta en un gran número de países y a comercializar a escala internacional, con poca o nula adaptación a las características nacionales. Añaden que la salud de la economía mundial, el rendimiento de los mercados financieros y las fluctuaciones del tipo de cambio tienen un impacto significativo en el mercado de joyería y que los costes de transporte son relativamente bajos con respecto al alto precio de las joyas.

(36) En relación con el restringido segmento de mercado de la joyería de marca de diamantes, los argumentos de las partes han sido apoyados por quienes respondieron a los cuestionarios de la Comisión. Al consumidor se le vende una joya de marca de diamantes con el mismo contenido y calidad de diamantes en todo el mundo. Al consumidor se le vende un producto específico hecho por un diseñador con el reconocimiento inmediato de marca debido a su diseño y aspecto. Las ventas de joyería de marca se realizan en todo el mundo ya que la marca se vende de la misma forma en la Comunidad que en Estados Unidos o Japón.

(37) Sin embargo, con excepción de la joyería de marca de diamantes, la investigación de la Comisión no ha concluido que el mercado geográfico pertinente para la venta al por menor de joyas de diamantes sea mundial. La competencia entre vendedores de joyas de diamantes es fundamentalmente local y, en segundo, lugar a escala nacional. La compra de un diamante requiere confianza en el vendedor y la proximidad al cliente es importante. Por lo tanto incluso los pequeños joyeros locales disponen de medios para competir con éxito si tienen mercancía adecuada.

(38) Las diferencias de precios también existen entre mercados regionales. Por ejemplo, los precios en Japón son generalmente más altos que los de Estados Unidos y la Comunidad. Debido a la importancia del precio como criterio de compra para los consumidores, se fijan a

escala nacional y en consecuencia no se ajustan a los cambios en los precios relativos, por ejemplo debido a alteraciones en los tipos de cambio entre dos países.

(39) Aunque puede rechazarse el argumento de que el mercado geográfico pertinente para la venta al por menor de joyas de diamantes es mundial, a efectos de la presente Decisión no es necesario decidir si los mercados al por menor pertinentes son europeos (es decir, abarcan al EEE), nacionales o locales. Por lo tanto se concluye que el mercado geográfico al por menor para las joyas de diamantes abarca, a lo sumo, al EEE mientras que para el segmento más restringido de producto de venta al por menor de joyas de marca de diamantes el mercado podría ser mundial.

VI. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN**EL SECTOR DEL DIAMANTE Y LA NUEVA ESTRATEGIA DE DE BEERS**

(40) La operación actual es parte de la nueva estrategia de De Beers, que intenta reemplazar su planteamiento monopolístico tradicional basado en el control de la oferta por una estrategia basada en acciones guiadas por la demanda y en la creación de un ambiente multimarca. De Beers se centra ahora en añadir valor (tanto a través de iniciativas de comercialización como de marcas y una consolidación del control de la cadena de suministro) a los diamantes que suministra.

(41) Durante la mayor parte del siglo XX De Beers vendió del 85 al 90 % de los diamantes extraídos en todo el mundo. Así pudo mantener artificialmente estables los precios del diamante adaptando su suministro a la demanda mundial. De Beers no abandona su hegemonía sino que reacciona a dos dificultades principales a las que se enfrenta desde hace un tiempo. La aparición súbita de varios productores de diamantes en los años 90 significó que De Beers se vio forzado a hacer un esfuerzo para mantener precios altos, reteniendo una gran parte de sus diamantes y comprando gran parte del exceso de producción de sus nuevos competidores, a menudo a precios inflados. La cuota de mercado de la empresa cayó desde el [80-85] %* al [60-65] %* y su reserva de existencias pasó de 2 500 a 5 000 millones de dólares estadounidenses (USD), reduciendo las reservas en efectivo e inquietando a los inversores, con lo que el precio de sus existencias cayó perceptiblemente.

(42) De Beers ya no intenta comprar todos los diamantes del mundo sino que desea añadir valor al [60-65] %* de la oferta que controla y aumentar la demanda de los consumidores de diamantes. Para lograr este objetivo ha desarrollado una estrategia basada en dos marcos. La nueva empresa formada con LVMH está dirigida a desarrollar una estrategia de venta al por menor para la marca De Beers basada en que este nombre está muy presente para los consumidores y goza de gran credibilidad. DTC, su rama de ventas y comercialización, [utilizará el logotipo «Forevermark» y el lema «Un diamante es para siempre» en su campaña publicitaria]*. El Forevermark es un dispositivo [exclusivo que identifica diamantes seleccionados que provienen de DTC indicando su origen lícito]*.

- (43) Al desear reforzar estas marcas De Beers tiene interés en gestionar todo el proceso del diamante (la red de buscadores, mayoristas y minoristas que difunden sus diamantes). El programa «Proveedor seleccionado», anunciado por De Beers en julio de 2000, está pensado para impulsar a los concesionarios de De Beers a trabajar más estrechamente con los vendedores para estimular la demanda a través de la creación de un ambiente multimarca. De Beers se propone asegurarse que los diamantes que vende se pongan en las manos más fuertes y eficaces. A cambio las partes sostienen que los concesionarios lograrán un suministro [mejorado] * y tendrán derecho a utilizar el lema de De Beers y los [beneficios adicionales asociados con él] *.
- (44) Hasta hace poco De Beers dejaba a toda la industria beneficiarse de sus campañas publicitarias pero de ahora en adelante toda la comercialización será sólo para sus clientes. Para permitir que sea utilizada exclusivamente la marca De Beers por la empresa a riesgo compartido, está cambiando su [campaña publicitaria genérica para incorporar el logotipo Forevermark para significar] * su subsidiaria de ventas DTC, de la que posee el control total.
- (45) En resumen, enfrentada a las realidades logísticas y financieras cada vez más insuperables por controlar el destino de cada diamante, De Beers ha establecido una estrategia basada en la demanda que debería, en principio, guiarla hacia DTC.

1. *Posición dominante de De Beers en el mercado de producción y venta de diamantes en bruto*

1.1. De Beers tiene una cuota de mercado del 60-65 % mientras que el resto del mercado está fragmentado

- (46) De Beers se confiesa el «guardián» de la industria del diamante. Durante gran parte del siglo XX ha controlado del 85 al 90 % del suministro de diamantes en bruto. Este porcentaje se ha visto reducido recientemente por la decisión tomada por algunos competidores, sobre todo Argyle (AESO), de abandonar el canal único de De Beers y porque el recién llegado BHP Diamonds Inc. («BHP»), también decidió poner independientemente algunos de sus diamantes en el mercado, aunque BHP suministra el 35 % de su producción a través del canal de ventas de De Beers. Independientemente de estas reducciones recientes en su cuota de oferta (véase el cuadro 1), De Beers sigue siendo el mayor proveedor de diamantes en bruto y sólo otros dos proveedores lograron cuotas de mercado superiores al 10 % entre 1995 y 2000. Tal disparidad en la cuota de mercado es en sí misma una indicación clara de que De Beers es dominante en el suministro de diamantes en bruto.

CUADRO 1

Porcentajes estimados de oferta de diamantes en bruto, en valor, 1995-2000

	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (estimado)
De Beers	75-80 %	65-70 %	60-65 %	55-60 %	60-65 %	60-65 %
Alrosa	[1-5] % *	[10-15] % *	[10-15] % *	[10-15] % *	[10-15] % *	[5-10] % *
Angola	[1-5] % *	[5-10] % *	[5-10] % *	[5-10] % *	[1-5] % *	[5-10] % *
AESO Argyle	[1-5] % *	[1-5] % *	[1-5] % *	[5-10] % *	[1-5] % *	[1-5] % *
Congo	[1-5] % *	[1-5] % *	[1-5] % *	[1-5] % *	[1-5] % *	[1-5] % *
BHP				[1-5] % *	[1-5] % *	[1-5] % *
Miba			< 1] % *	< 1] % *	[1-5] % *	[1-5] % *
SDM						[1-5] % *
Otros	[5-10] % *	[5-10] % *	[1-5] % *	[5-10] % *	[5-10] % *	[5-10] % *
Total (millones USD)	> 5000	> 7000	> 7000	> 5000	> 8000	> 8000

- (47) Además De Beers puede controlar el porcentaje de producción de diamantes en bruto de las minas que controla mediante cuotas de producción para asegurarse de que el mercado no experimente un exceso de oferta y de que las presiones a la baja sobre el precio son limitadas. Esto explica que De Beers responda a mejoras en los sectores subsidiarios subiendo los precios de sus diamantes en bruto y a una situación de empeoramiento mediante una combinación de cuotas de producción y reducciones de precios.

1.2. De Beers gestiona las minas más eficaces y tiene una posición predominante en la explotación de minas futuras

- (48) El cuadro 2 muestra las minas que son propiedad al cien por cien de De Beers.

CUADRO 2

Minas	Valor medio EUR/quilate en 2000	Vida esperada de la mina
Finsch	> 50	2028
Kimberly	> 50	2018
Kaffiefontain	> 200	2013
Namaqualand	> 100	2010
Venetia	> 50	2018
The Oaks	> 100	2009

- (49) El cuadro 3 muestra las minas de empresas a riesgo compartido de De Beers.

CUADRO 3

Empresa riesgo compartido	Socio	Participación De Beers	Valor medio EUR/quilate en 2000	Vida esperada de la mina
Marsfontein	Socios locales (29,4 %), Southern Era (40 %)	31 %	> 50	2002
Debswana	Gobierno de Botswana (50 %)	50 %	> 50	2030
Namdeb Diamond Co.	Gobierno de Namibia (50 %)	50 %	> 300	2021
Williamson	Tanzania State Mining (25 %)	75 %	> 100	2006

- (50) La mayor fuente de diamantes en bruto de De Beers son las minas de Debswana. Debswana es una empresa a riesgo compartido entre el grupo De Beers y el Gobierno de Botswana en donde De Beers gestiona las minas Botswana Orapa, Letlhakane y Jwaneng.
- (51) Según la información proporcionada a la Comisión por De Beers ⁽¹²⁾, Jwaneng es la mina de diamantes más productiva del mundo en volumen de quilates producidos. Además, es también la más rentable de De Beers en términos de valor por tonelada de mineral extraído y por eficacia de la producción. Entre 1995 y 2000 esta mina por sí sola supuso no menos del 18 % de la producción total mundial. Según los datos sobre beneficios e ingresos presentados por De Beers para 2000, el 55 % de los ingresos de extracción mundial de diamante procede de ocho minas donde cuesta menos de 0,25 USD generar 1 USD de ingresos. De este 55 % la mayoría (aproximadamente el 37 %) es generado por minas controladas por De Beers y el 18 % restante por tres minas controladas por otros productores ⁽¹³⁾. Incluso en la situación poco probable de que toda esta producción se comercializara independientemente del canal de DTC, De Beers aún estaría en mejor posición que cualquier otro productor para soportar una guerra de precios.
- (52) Las ventajas comerciales derivadas del control de estas minas muy rentables de Botswana continuarán en el futuro próximo ya que la vida esperada de las dos mayores (Jwaneng y Orapa) se prolonga hasta 2030.

⁽¹²⁾ Cuadro 4 del anexo 7.3/1 del formulario CO — porcentaje de la producción por mina, 1995-2000.

⁽¹³⁾ Los datos no identifican a las minas que no son de De Beers.

- (53) Además De Beers ha mantenido el ritmo de los aumentos en el nivel de producción mundial de diamantes, que pasó de 5 894 millones USD en 1995 a 7 519 millones USD en 2000. La parte de De Beers en esta producción ha permanecido entre el 41 % y el 47 % durante ese período. De hecho, dada la gran experiencia en la búsqueda de diamantes y la riqueza de datos recogidos en sus actividades de exploración, De Beers debe poder predecir con mayor exactitud la probabilidad de que un lugar encierre una mina productiva. Este círculo virtuoso debería permitir a De Beers mantener su fuerte posición en la producción de diamantes en bruto.
- 1.3. Además de su propia producción, De Beers dispone de niveles significativos de existencias por lo que puede lanzar diamantes en bruto al mercado siempre que lo crea oportuno
- (54) De Beers ha mantenido un nivel de existencias muy por encima de su nivel de trabajo. Que estos niveles han estado considerablemente por encima de los necesarios para el funcionamiento de De Beers se reconoce en el formulario CO. La notificación declara que una decisión estratégica ha sido tomada por De Beers como consecuencia de la cual reducirá su reserva a no más de un nivel de trabajo.
- (55) El control de las reservas se hizo no sólo para permitir a De Beers asegurarse que el mercado no experimente un suministro excesivo sino también para que, en cualquier momento, haya podido lanzar diamantes de cualquier tipo y calidad al mercado e inundar temporalmente y potencialmente el mercado.
- (56) Aunque De Beers haya declarado que por razones estratégicas ha decidido reducir sus niveles de existencias, no se trata de una estrategia irreversible y no hay ninguna razón para creer que sería incapaz de reconstruir sus existencias tan rápidamente como las redujo.
- 1.4. De Beers mantiene estrechas relaciones económicas con muchos de sus competidores
- (57) DTC es el brazo de comercialización y ventas de De Beers, antes conocido como CSO (Central Selling Organisation). Varios competidores de De Beers también venden una proporción significativa de su producción vía DTC, mediante contrato.
- (58) Por ejemplo, Rusia supone el 20 % de la producción mundial de diamantes (aproximadamente 1 500 millones EUR) pero el productor ruso Alrosa solamente suministra la mitad de esta producción por su propia cuenta (véase el considerando 46) ya que la otra mitad se vende conforme a un contrato de venta vía De Beers y DTC.
- (59) BHP es un principiante en el sector del diamante y efectuó sus primeras ventas en 1998. También decidió actuar hasta cierto punto fuera del canal DTC. En 1999 obtuvo una cuota de mercado del [1-5] % *, en gran parte de la mina Ekati, en Canadá. Sin embargo también suministra una proporción muy significativa de su producción (35 %) vía el canal DTC.
- (60) Estos acuerdos de venta reducen perceptiblemente los incentivos para que estas empresas compitan activamente con De Beers ya que la competencia activa no solamente llevaría a precios más bajos para sus ventas directas sino también porque bajaría el valor de las ventas que hacen a DTC. Esto crea incentivos para que estas empresas se comporten como seguidores de los precios que marca el líder, De Beers.
- 1.5. Los clientes de De Beers dependen del suministro de De Beers y sólo pueden cambiar de proveedor en un grado muy limitado
- (61) Algunas minas presentan un mayor porcentaje de piedras más grandes o de calidad mayor; otras tienen un mayor porcentaje de piedras más pequeñas, coloreadas o de calidad inferior. Por otra parte la singularidad de una mina puede cambiar dependiendo de variaciones en el mineral extraído en un momento particular. La suma de las producciones de las numerosas minas del grupo De Beers reduce las fluctuaciones para que la empresa pueda ajustar la composición de su producción. A su vez, esto le permite suministrar un producto más homogéneo que el de otros productores.
- (62) El significado de la postura de De Beers en el mercado se refleja en las respuestas que la Comisión recibió durante su investigación de mercado. En respuesta a las cuestiones sobre la posibilidad de dejar de comprar a DTC, muchos preguntados resaltaron que aunque pueden comprar diamantes en bruto a otros proveedores, De Beers es el único productor capaz de garantizar un suministro homogéneo. El hecho de que los otros proveedores obtengan sus diamantes en bruto de un número limitado de minas significa que son incapaces de proporcionar una fuente consistente de suministro y por lo tanto solamente recurrirán al suministro de otros proveedores en casos particulares. De Beers ha confirmado este factor al subrayar que la agregación de las producciones de las numerosas minas del grupo ayuda a amortiguar las fluctuaciones en la composición de su producción.
- 1.6. De Beers organiza el mercado
- (63) DTC vende sus diamantes en bruto a un número cuidadosamente seleccionado de empresas llamados concesionarios. El concesionario tiene derecho a presentar ofertas, a través de sus agentes, para comprar diamantes en bruto en las 10 visitas anuales organizadas por DTC.
- (64) Ser seleccionado como concesionario por De Beers/DTC es considerado como el mayor honor en la industria del diamante y puede generar confianza al tratar con los fabricantes de joyas y minoristas. Las empresas trabajan durante años para ser aceptadas como concesionarios por DTC, convenciéndola de que su situación financiera

es suficientemente fuerte y su reputación y clientela, irrefragables. El concesionario, una vez seleccionado, tiene que presentar periódicamente datos financieros confidenciales a DTC e informes sobre los diamantes en bruto y pulidos que vende, sus niveles de existencias, etc. DTC comprobará estos datos de imprevisto en los locales de los concesionarios o en sus instalaciones de fabricación o pedirá hablar con sus banqueros.

(65) Actualmente hay alrededor de 120 concesionarios designados por DTC. Se calcula que sus compras de diamantes en bruto en 2000 representaron el [65-75] %* del mercado mundial de diamantes en bruto. Los concesionarios pueden ser comerciantes de diamantes, cortadores o pulidores (fabricantes), preparadores (preparan las piedras que serán cortadas y pulidas por otros) o cualquier combinación de estos. Están localizados en los centros tradicionales de corte de diamantes: Nueva York, Amberes, Tel Aviv, Mumbai/Surat y, hasta cierto punto, en Sudáfrica y los países de Extremo Oriente.

(66) La investigación de la Comisión ha mostrado que DTC tiene una discreción completa sobre la cantidad, calidad y valor de los diamantes que asigna a un concesionario particular en cada una de las diez vistas anuales. El conocimiento detallado por De Beers de las condiciones económicas del sector del diamante le permite determinar no sólo el volumen y calidad de los diamantes que se comercializan sino también el precio al que se venden.

(67) Cada año DTC fija un objetivo anual de ventas basado en datos sobre su porcentaje del suministro disponible de diamantes en bruto y la demanda mundial prevista. Utiliza seis categorías amplias de diamantes en bruto para determinar cómo ese objetivo puede conseguirse a través de la gama de mercancías disponibles. Una vez que ha determinado la cantidad de cada categoría que planea vender ese año y en qué proporción estas categorías deben asignarse a cada región particular o centro de corte, entonces prevé el número de cajas que piensa vender a cada concesionario individual durante ese año.

(68) Al fijar el objetivo anual de ventas DTC es ayudado por «controladores de mercado» de De Beers, responsables de elaborar informes periódicos sobre las condiciones del mercado en los centros tradicionales, asignar las categorías particulares de mercancías disponibles a estas regiones y centros y equilibrar las necesidades de los clientes. La segmentación del mercado impuesta por De Beers, en su papel de guardián del mercado, contribuye a mantener estable el mercado, asegurándose de que ningún centro particular sea demasiado prominente al tener una asignación demasiado grande para los conce-

sionarios localizados en ese centro particular. Estadísticamente, sin embargo, más del 90 % de los diamantes en bruto se cortan en la India.

(69) La presencia de De Beers en actividades previas a su actividad de base a través de sus empresas Diamdel⁽¹⁴⁾ y de su división de pulido⁽¹⁵⁾, que son efectivamente competidores de sus propios clientes, también contribuye al conocimiento detallado y profundo del mercado. Las empresas Diamdel compran diamantes en bruto a DTC y los venden en el mercado secundario (un nivel posterior a los concesionarios) en los centros de corte. La división de pulido de De Beers también compra diamantes en bruto a DTC y los vende pulidos a mayoristas y joyeros y así permite a DTC comprender mejor el mercado del pulido. Los datos e informes de mercado de los agentes y las numerosas encuestas sobre el gusto del consumidor y la demanda en el mercado de las joyas de diamante amplifican el conocimiento vasto y detallado que De Beers tiene de todo el sector del diamante en el mundo, desde la mina al consumidor.

(70) A efectos internos de evaluación, De Beers/DTC clasifican los diamantes en bruto por tamaño, forma, calidad y color en 16 000 tipos, cada uno de los cuales tiene un precio, determinado sobre la base de intentar determinar el valor de las piedras pulidas que se esperaría que una piedra no pulida pueda producir. De Beers/DTC utiliza diversas fuentes para calcular el valor de las piedras pulidas, tales como la lista de precios de su división de pulido, la información recogida en reconocidas revistas comerciales, información del mercado, etc. Calculando el valor actual del diamante pulido DTC calcula un precio para el diamante en bruto y modifica los precios para reflejar las condiciones de mercado. Los cambios de precios no necesitan aplicarse igualmente a todos los tipos sino que reflejan los movimientos en el valor del diamante pulido producido a partir del diamante en bruto.

(71) Una vez que los diamantes se han clasificado se mezclan en una «mezcla de venta» y se dividen en gamas específicas de mercancías que son conocidas como «cajas». De Beers/DTC estudia la asignación anual de los concesionarios tomando en consideración: los requisitos orientativos de los concesionarios, los ciclos (algunos períodos generan más demanda a causa de acontecimientos especiales, tales como la Navidad), si la demanda es fuerte en los mercados de consumo y grado de abastecimiento del mercado. La saturación del mercado es evaluada por De Beers regularmente y se refiere a las existencias de diamantes en bruto y pulidos de entidades activas en el comercio y producción de diamantes en bruto o a cualquier otro nivel derivado. Por lo tanto De Beers evalúa la demanda en estas diversas etapas y calcula si otras ventas se asimilarían y cómo.

⁽¹⁴⁾ Localizadas en Amberes, Israel, la India, Hong Kong y Sudáfrica.

⁽¹⁵⁾ Esta división tiene oficinas de venta en Londres, Amberes, Israel, Hong Kong y Rusia.

- 1.7. De Beers puede controlar a los concesionarios porque dependen de él
- 1.8. El sistema previsto del «Concesionario seleccionado» es probable que incremente el control de De Beers sobre sus clientes
- (72) DTC asigna cajas a los concesionarios en función de las peticiones recibidas. DTC tiene 83 categorías de cajas para las cuales regularmente especifica las cantidades mínimas que los concesionarios pueden pedir (por ejemplo «caja india»: 350 000 USD). Se dice que cada categoría es analizada estadísticamente para determinar el número mínimo de piedras que una caja debe contener para garantizar un surtido consistente de diamantes en bruto. Este número mínimo multiplicado por el precio medio por quilate de las piezas de la caja determina el valor mínimo. Los concesionarios piden las cajas especificando el valor requerido por categoría (por ejemplo, «caja manchados 2-4 cts»: 700 000 USD). Los concesionarios son informados por adelantado sobre cuánto se les asignará y así pueden tomar las medidas financieras oportunas. Los pagos a De Beers se hacen al contado antes del envío de las mercancías.
- (73) Los concesionarios no tienen ninguna capacidad de negociar el precio y ni siquiera están informados de los precios individuales puesto que compran una caja de una gama seleccionada de mercancías que contiene varios tipos de precios y tienen que tomarla o dejarla al precio determinado. Presentar comentarios para la próxima ocasión es lo único que pueden hacer.
- (74) A menudo los concesionarios no obtienen las cantidades que han pedido y algunos obtienen proporcionalmente más o menos que otros porque son categorías particulares asignadas de diamantes que no han pedido o DTC ha decidido la entrega de categorías particulares desde la última entrega.
- (75) En el año 2000 los concesionarios rechazaron [una pequeña proporción] * de las cajas asignadas por DTC. En parte esto pudo deberse a la fuerza del mercado ese año pero también a que al tener un suministro restringido no querían comprometer sus futuras entregas por miedo a perderlas.
- (76) Además De Beers tiene un conocimiento completo y el control de los márgenes que los concesionarios pueden obtener en sus ventas de diamantes. En una presentación hecha por Gary Ralfe, director gerente de De Beers, en 1999, se puso de relieve que un factor importante era la decisión que De Beers tomó para garantizar que hubiera un margen apropiado en las cajas cuando se venden a los concesionarios.
- (77) El sistema llamado «Concesionario seleccionado»⁽¹⁶⁾, incluido en el estudio estratégico De Beers empezado en 1999, está dirigido a consolidar el control de De Beers sobre sus concesionarios con el fin de impulsar la demanda de diamantes pulidos y de aumentar los precios de los diamantes en bruto.
- (78) El sistema formalizará la relación entre DTC y sus concesionarios de varias maneras, en definitiva asegurando que De Beers vende sus diamantes en bruto a las empresas más fuertes y dinámicas del mercado. Para ello De Beers propone seleccionar los concesionarios que participarán en el sistema pidiendo información sumamente detallada y confidencial de todas sus existencias. La información recogida equivale a una auditoría financiera de cada concesionario, combinada con una evaluación de su plan empresarial. Se pidieron detalles, entre otros, sobre capacidad de fabricación, estrategia de ventas, capacidad de distribución, presencia y puntos fuertes en mercados particulares, planes de inversión en promoción y comercialización y planes para abarcar otros subsectores.
- (79) Después de la evaluación, [descripción de la forma de evaluar el rendimiento relativo de los concesionarios] *. Sobre la base de [resultados del modelo] *, DTC podrá seleccionar un número limitado de concesionarios para mantener relaciones comerciales con ellos y determinar el nivel de asignación que cada concesionario recibirá. Para tener constancia de los mejores concesionarios De Beers se propone poner al día la información detallada sobre sus concesionarios [descripción de la frecuencia de la puesta al día] *, dándole *de facto* una visión transparente y permanente de la mayor parte del mercado.
- (80) Para determinar la posibilidad de ser concesionario y de aceptar o no la petición de cajas, además de los criterios descritos en el considerando 78 DTC tiene en cuenta si el concesionario cumple los principios de DTC, que implican un compromiso de no dedicarse a prácticas inaceptables tales como el trabajo infantil o el comercio en zonas en guerra o de que los tratamientos a los que se someten los diamantes son naturales.
- (81) Se entiende que básicamente la política de precios y asignación de De Beers no cambiará. De Beers, mediante [descripción del tamaño de la reducción] * reduciendo el número de concesionarios y pidiendo una transparencia completa en sus actividades, no sólo en las relacionadas con la compra de diamantes en bruto sino también con las ventas de los concesionarios a sus clientes, consolidará su control sobre los concesionarios e incluso aún más su conocimiento del mercado.

⁽¹⁶⁾ Notificado por separado a la Comisión (asunto COMP/E-2/38139).

- (82) La intención de De Beers podría ser [descripción del tamaño de la reducción] * reducir el número de concesionarios, guardando la misma distribución geográfica pero suministrarlos completamente en vez de directamente a [una gran proporción] * de sus peticiones, asegurando así la regularidad y confianza en el sector pero también de crear una dependencia total y por ello la exclusividad. Al reforzar el canal de suministro de DTC solamente suministrando a los mejores concesionarios De Beers reduciría la competencia entre clientes y suministrando completamente a un número restringido de concesionarios también aseguraría que los concesionarios seleccionados pudieran llegar a compromisos de suministro a largo plazo⁽¹⁷⁾ sin incurrir en los riesgos financieros ligados a un suministro incierto o irregular. Esto, a su vez, podría impulsar la demanda.
- (83) Esta estrategia debe considerarse paralelamente al desarrollo de Forevermark y a la confianza recuperada resultante en el canal de suministro único de DTC, con su atracción renovada a nuevos productores de diamantes en bruto a causa de la confianza cada vez mayor generada en los productores y los mejores precios logrados en los sectores derivados.
2. *Ausencia de consolidación significativa de la posición dominante de De Beers en el mercado de diamantes en bruto por la creación de la empresa a riesgo compartido con LVMH*
- 2.1. La empresa a riesgo compartido podrá desarrollar y aprovechar el potencial de la marca De Beers como sinónimo de diamantes de alta calidad
- (84) La creación propuesta de la empresa a riesgo compartido con LVMH es el resultado de un estudio estratégico que cubre todos los aspectos del negocio de De Beers y que se empezó en 1999. De Beers definió varias iniciativas, incluidas medidas para aumentar la demanda de diamantes en bruto y oportunidades de utilizar el nombre De Beers como marca de joyas de diamante⁽¹⁸⁾. Un pilar básico de la «Nueva De Beers» aspira a explotar el significativo potencial no aprovechado de la marca De Beers a través de la creación de Rapids World.
- (85) NM Rothschild & Sons, consejero de De Beers, declaró en el memorándum confidencial sobre la empresa a riesgo compartido Rapids, en la sección 4, que la marca De Beers: [descripción de la evaluación del potencial de la marca De Beers y razones de ello] *⁽¹⁹⁾.
- (86) El renombre de la marca De Beers está basado en los 112 años de historia de la empresa como líder de la industria del diamante⁽²⁰⁾. De Beers comenzó a tejer una relación con los consumidores en 1939, cuando inició la comercialización en Estados Unidos, centrándose originalmente en anillos de pedida de diamantes (en la actualidad aproximadamente el 74 % de las parejas de novios de Estados Unidos compran anillos de diamantes)⁽²¹⁾. Desde el principio de las actividades de comercialización en 1939 la división de consumo de De Beers trabajó con éxito para desarrollar el «diamante de ensueño» basándose en las cualidades físicas (belleza y rareza) y en valores emocionales (amor y romance, prestigio y estatus, mística e historia), complementando estos atributos básicos con el de la perdurabilidad («Un diamante es para siempre») ⁽²²⁾.
- (87) Las sólidas relaciones de De Beers con los consumidores son el resultado de las comunicaciones y de la historia de De Beers, que la han convertido con éxito en «mentora» de los consumidores en su elección de la joya de diamantes⁽²³⁾. De Beers inventó y promovió las cuatro «C» [quilate (carat en inglés), color, claridad, corte] para permitir a los consumidores decidir con más información así como una publicidad asociada a la idea del sueldo mensual para los anillos de pedida («¿Cómo conseguir que el sueldo de dos meses dure para siempre? El anillo de pedida de diamantes») que llevó a un aumento significativo de los precios de estos anillos⁽²⁴⁾.
- (88) La percepción y la imagen de marca de De Beers es el resultado de las campañas de comercialización de diamantes llevadas a cabo entre 1995 y 1999, en las que se gastaron aproximadamente [...] * millones USD⁽²⁵⁾. La marca de De Beers tiene un alto grado de visibilidad (proporción de consumidores que la identifican correctamente con diamantes al mencionarse el nombre) en todo el mundo, en especial en Estados Unidos ([...] % *), Europa (Italia [...] % *, Alemania [...] % *, Reino Unido [...] % *) y Japón ([...] % *)⁽²⁶⁾. Los consumidores estadounidenses y japoneses asocian la marca De Beers con [descripción del tipo de diamantes] *⁽²⁷⁾. [Descripción de los resultados de la investigación de De Beers sobre la conciencia de marca que muestra que De Beers es conocida entre los consumidores] *⁽²⁸⁾.
- (89) La empresa a riesgo compartido desarrollará el potencial mundial de la marca De Beers y tendrá los derechos exclusivos a nivel internacional para utilizar la marca De Beers para productos de lujo en los mercados de consumo. El interés inmediato de la empresa a riesgo compartido serán las joyas de diamantes de alto precio.

⁽¹⁷⁾ Eliminando así efectivamente a los distribuidores autorizados y reduciendo algo el sector.

⁽¹⁸⁾ Memorándum confidencial de De Beers sobre la empresa a riesgo compartido, Proyecto Rapids, Rothschild, julio de 2000, página 7.

⁽¹⁹⁾ Memorándum confidencial de De Beers sobre la empresa a riesgo compartido, Proyecto Rapids, Rothschild, julio de 2000, página 31.

⁽²⁰⁾ Op. cit., la marca de De Beers, página 31 a 51.

⁽²¹⁾ Op. cit., página 33.

⁽²²⁾ Op. cit., página 33 y 34.

⁽²³⁾ Op. cit., página 36.

⁽²⁴⁾ Op. cit., página 37 y 38.

⁽²⁵⁾ Op. cit., página 41.

⁽²⁶⁾ Op. cit., página 44.

⁽²⁷⁾ Op. cit., página 45.

⁽²⁸⁾ Plan empresarial de Rapids, 15 de diciembre de 2000, resumen 1.

2.2. La empresa a riesgo compartido se basará en la experiencia técnica única de De Beers en la selección y oferta de diamantes

- (90) Además del nombre De Beers, la experiencia acumulada por De Beers será la base para la oferta distintiva que la empresa a riesgo compartido hará al consumidor. De Beers, a través de su división central comercial y de venta de diamantes en bruto vende dos tercios de los diamantes de calidad gema de todo el mundo a sus concesionarios localizados en los centros de corte. Estos diamantes son valorados y clasificados por [varios] * expertos [descripción de la experiencia de los expertos] * ⁽²⁹⁾.
- (91) Debido a sus cualificaciones técnicas y sensibilidad estética los expertos de De Beers pueden evaluar las características técnicas de cada diamante y analizar los matices para formular un juicio subjetivo definitivo sobre qué diamantes producen el mejor equilibrio y nivel óptimo de fuego y brillantez ⁽³⁰⁾. La empresa a riesgo compartido utilizará la experiencia de De Beers en la selección de los diamantes más hermosos, junto con la clasificación tradicional normalizada de las 4 «C» ⁽³¹⁾ pero irá más allá y desarrollará una oferta distintiva al consumidor de joyas de diamantes.
- (92) Conforme al acuerdo De Beers transferirá a la empresa a riesgo compartido su personal y tecnología [descripción del propósito de estas transferencias] * ⁽³²⁾. [Descripción del proceso de selección de los diamantes, criterios de selección relacionados y forma en que se marcarán los diamantes seleccionados] *.
- (93) [Descripción de los objetivos del Instituto De Beers y relación que tendrá con Rapids World] * ⁽³³⁾.

2.3. La posición dominante de De Beers en el mercado de diamantes en bruto y el control sobre sus concesionarios asegurarán el acceso de la empresa a riesgo compartido a los diamantes de mejor calidad

- (94) El suministro de diamantes pulidos es el elemento operativo más importante para la empresa a riesgo compartido puesto que la marca de De Beers se basará en ofrecer la más alta calidad. La empresa a riesgo compartido llegará a acuerdos [descripción de los acuerdos de Rapids World para el suministro de diamantes pulidos] * ⁽³⁴⁾.
- (95) Los proveedores de diamantes pulidos a la empresa a riesgo compartido serán probablemente concesionarios de De Beers puesto que De Beers es el principal

proveedor mundial de la más cara y mejor calidad de diamantes. De Beers tiene un enorme poder de asignación de diamantes en bruto a través del sistema de reparto. Debido a la filosofía de asignación del sistema de cajas («tómelo o déjelo») los concesionarios dependen de De Beers para que les facilite diamantes apropiados a su actividad. Puesto que los concesionarios tienen que facilitar a De Beers regularmente información detallada sobre sus operaciones, producción, rendimiento financiero, existencias de diamantes pulidos y en bruto, y relación de sus clientes de diamantes pulidos, De Beers sabrá qué concesionarios suministran diamantes pulidos a la empresa a riesgo compartido. El poder de asignación de diamantes en bruto que posee De Beers le permite enviar los diamantes de mayor calidad a los concesionarios que abastecen a la empresa a riesgo compartido asegurándose así que ésta reciba constantemente la mayor calidad.

2.4. La experiencia y conocimientos de LVMH en el desarrollo de marcas de lujo y en la gestión de redes al por menor asegurará el éxito de la empresa a riesgo compartido como minorista

- (96) De Beers tiene la marca, experiencia en los diamantes y domina la producción y venta de diamantes en bruto. Sin embargo no tiene ninguna capacidad de gestión y venta al por menor ni experiencia de comercialización. Por lo tanto no consideró iniciar la venta al por menor de joyas individualmente sino que eligió a un socio que contribuiría con sus conocimientos y experiencia al desarrollo de productos de lujo y a gestionar las redes al por menor. LVMH, como principal grupo mundial de artículos de lujo, es el socio ideal para desarrollar el potencial de la marca De Beers puesto que tiene gran experiencia en el desarrollo de marcas de lujo y conceptos de aplicación de altos precios al por menor ⁽³⁵⁾.
- (97) LVMH tiene una cartera única de marcas poderosamente sugestivas y grandes nombres. Sus actividades en productos de lujo comprenden vino y champán (marcas tales como Moët & Chandon, Dom Pérignon, Veuve Clicquot, Krug, Pommery, Chateau d'Yquem, Hennessy), moda y cuero (Louis Vuitton, Loewe, Céline, Berlutti, Kenzo, Givenchy, Christian Lacroix, Fendi, Pucci), perfumes y cosméticos (Givenchy, Guerlain, Christian Dior, Kenzo) y relojes y joyería (TAG Heuer, Ebel, Chaumet, Zenith, Fred Joallier). En 1999 sus ventas netas consolidadas aumentaron un 23 % hasta alcanzar la cifra de 8 500 millones EUR ⁽³⁶⁾. En coñac y champán LVMH

⁽²⁹⁾ Memorandum confidencial de De Beers sobre la empresa a riesgo compartido, Proyecto Rapids, Rothschild, julio de 2000, página 32.

⁽³⁰⁾ Plan empresarial de Rapids, 15 de diciembre de 2000, resumen 5.

⁽³¹⁾ Ídem.

⁽³²⁾ Plan empresarial de Rapids, 15 de diciembre de 2000, apéndice 15.3.

⁽³³⁾ Op. cit., De Beers Institute 8.1, 8.2.

⁽³⁴⁾ Memorandum confidencial de De Beers sobre la empresa a riesgo compartido, Proyecto Rapids, Rothschild, julio de 2000, página 61.

⁽³⁵⁾ Comunicado de prensa conjunto, 16 de enero de 2001.

⁽³⁶⁾ LVMH, informe anual 1999, página 8.

es líder mundial, con una cuota del 34 % para el coñac y el 19 % para el champán⁽³⁷⁾. Louis Vuitton es la mayor marca mundial de productos de lujo⁽³⁸⁾. En perfumes y cosméticos caros es la tercera y primer en Europa⁽³⁹⁾. En relojería de lujo LVMH es tercera en el mundo⁽⁴⁰⁾.

(98) LVMH opera y posee más de 1 000 puntos de venta⁽⁴¹⁾. LVMH considera que el control de la distribución al por menor es la clave del éxito de las marcas de lujo puesto que permite ganar márgenes de distribución y garantiza que su imagen de marca y el ambiente en que se venden sus productos es de la más alta calidad⁽⁴²⁾. LVMH tiene un grupo separado de venta exclusiva al por menor y es líder mundial en la venta al por menor selectiva de productos de lujo⁽⁴³⁾. La red de LVMH abarca tiendas exclusivas y grandes almacenes de las casas de moda y cuero, los almacenes Duty Free Shoppers (DFS), los perfumes Sephora y almacenes de cosméticos, así como Le Bon Marché, los grandes almacenes más exclusivos de París⁽⁴⁴⁾. DFS es el primer minorista mundial de venta de viajes⁽⁴⁵⁾. En 2000 LVMH adquirió Miami Cruiseline, una empresa estadounidense que es líder mundial en productos de lujo con franquicia en los buques de crucero y que complementará las actividades de DFS⁽⁴⁶⁾.

(99) La empresa a riesgo compartido se basa en la amplia experiencia de LVMH, tanto en el desarrollo de marcas de lujo como de conceptos al por menor. Se convertirá en una parte clave de la cartera de productos de lujo de LVMH⁽⁴⁷⁾.

2.5. Los puntos fuertes complementarios de De Beers y LVMH pueden permitir que la empresa a riesgo compartido logre una posición de liderazgo en la venta al por menor de joyas de lujo con diamantes

(100) De Beers calcula que las joyas con diamantes supusieron unas ventas al por menor de aproximadamente 56 000 millones USD en 1999 en todo el mundo y de estas ventas casi [...] * millones lo fueron de joyas con diamantes valoradas en más de 1 000 USD por unidad en precio al por menor (joyas de diamantes de alta gama)⁽⁴⁸⁾, [descripción del núcleo de la actividad de Rapids World] *⁽⁴⁹⁾. La industria de joyería del diamante está aún muy fragmentada y la mayoría de las ventas son realizadas por joyeros independientes a pequeña escala, que normalmente sólo tienen una tienda⁽⁵⁰⁾. Los especialistas y minoristas independientes suponen el 84 % de las ventas al por menor de joyería de lujo en Francia, el 86 % en Alemania, el 95 % en Italia, el 74 % en España y el 63 % en el Reino Unido⁽⁵¹⁾. Los especialistas e independientes son también el canal más importante de distribución para la joyería de lujo en Estados

Unidos, con una cuota del 86 %⁽⁵²⁾, mientras que en Japón los grandes almacenes suponen la mayoría de la venta al por menor, con una cuota del 83 %⁽⁵³⁾. Los grandes almacenes son el segundo canal más importante de distribución en Francia (12 %), Alemania (9 %), España (7 %) y Reino Unido (22 %)⁽⁵⁴⁾. Las ventas exentas de impuestos son el tercer canal. Las mayores casas en este sector minorista de productos de alta gama son Tiffany, Cartier, Bulgari, Van Cleef & Arpels, etc.

(101) En el sector de las joyas con diamantes las marcas al por menor aún no están desarrolladas sustancialmente. Se calcula que el segmento de las joyas de lujo de marca supone 4 500 millones USD en valor al por menor. Los protagonistas en este segmento son Cartier (volumen de negocios en 1998 de 1 580 millones USD), Tiffany (970 millones USD en 1998) y Bulgari (370 millones USD). Si se excluyen los relojes Tiffany es el número uno (860 millones USD en 1998) y Cartier (500 millones USD) el segundo. Tiffany es la marca principal de joyas en Estados Unidos⁽⁵⁵⁾ y vende el 2 % de todas las joyas de alta gama del mundo y el 19 % de la joyas de marca de alta gama. Cartier es la marca principal de joyería en Francia, Alemania y el Reino Unido y la principal marca occidental de joyas en Japón⁽⁵⁶⁾. Vende el 1 % de todas las joyas de alta gama en el mundo y el 11 % de las joyas de marca de alta gama. Cartier y Bulgari son las principales marcas de joyas de lujo en Italia y España⁽⁵⁷⁾.

(102) La creación propuesta de la empresa a riesgo compartido se basa en la herencia de De Beers como primera empresa mundial de diamantes, en la eficacia y las reducciones de costes en la producción de diamantes y en la experiencia y apoyo de LVMH en las ventas internacionales, las operaciones y la comercialización⁽⁵⁸⁾. La empresa a riesgo compartido venderá joyas de diamantes a través [descripción de posibles tipos de mercado al por menor] *. Se centrará en las joyas de diamantes de alta gama. [Detalles de la especialización de Rapids World en joyas de diamante de precio alto] *⁽⁵⁹⁾.

(103) [Descripción de la estructura esperada de Rapids World] *⁽⁶⁰⁾

⁽³⁷⁾ Op. cit., página 7.

⁽³⁸⁾ Ídem.

⁽³⁹⁾ Ídem.

⁽⁴⁰⁾ Ídem.

⁽⁴¹⁾ Op. cit., página 9.

⁽⁴²⁾ Op. cit., página 21.

⁽⁴³⁾ Op. cit., página 6.

⁽⁴⁴⁾ Op. cit., página 21.

⁽⁴⁵⁾ Op. cit., página 6.

⁽⁴⁶⁾ Op. cit., páginas 4 y 60.

⁽⁴⁷⁾ Comunicado de prensa conjunto, 16 de enero de 2001.

⁽⁴⁸⁾ Memorándum confidencial de De Beers sobre la empresa a riesgo compartido, Proyecto Rapids, Rothschild, julio de 2000, página 8.

⁽⁴⁹⁾ Plan empresarial de Rapids, 15 de diciembre de 2000, apéndice 3.

⁽⁵⁰⁾ Op. cit., página 4.

⁽⁵¹⁾ Datamonitor Luxury Goods 1998, Jewellery, páginas 66, 68, 69, 73, 75. Porcentaje en valor.

⁽⁵²⁾ Op. cit., página 64. Porcentaje en valor.

⁽⁵³⁾ Op. cit., página 78. Porcentaje en valor.

⁽⁵⁴⁾ Op. cit., páginas 66, 68, 73, 75. Porcentaje en valor.

⁽⁵⁵⁾ Datamonitor Luxury Goods 1998, Jewellery, páginas 64.

⁽⁵⁶⁾ Op. cit., páginas 66, 69, 76, 79.

⁽⁵⁷⁾ Op. cit. páginas 71, 73.

⁽⁵⁸⁾ Plan empresarial de Rapids, 15 de diciembre de 2000, Op. cit. página 2.

⁽⁵⁹⁾ Ídem.

⁽⁶⁰⁾ Op. cit., página 13.

- (104) En 2001 y 2002 la empresa a riesgo compartido abrirá [varias] * tiendas en [detalles de la situación de las tiendas] *. Entre 2003 y 2005 se abrirán [otras] * tiendas y antes de 2010 [varios] * almacenes y se crearán [varias] * tiendas en [determinados] * emplazamientos. El desglose geográfico de [...] * la red mundial comprenderá [varios] * almacenes en [nombre de país] *, [varias] * tiendas en [nombre de país] * y [varias] * tiendas en países importantes del resto del mundo, así como [más] * tiendas⁽⁶¹⁾.
- (105) La combinación de la marca De Beers y su experiencia en el sector del diamante con los conocimientos de diseño de LVMH, su experiencia de gestión de marcas y su red de distribución mundial, puede permitir que la empresa a riesgo compartido se convierta en líder en la venta al por menor de joyas de marca de alta gama. Se proyecta que las ventas netas de la empresa a riesgo compartido serán de [...] * antes de 2005 y de [...] * antes de 2010⁽⁶²⁾. Sobre la base de estas proyecciones, [descripción del éxito anticipado de Rapids World y del rendimiento en relación con otros minoristas de joyería] * (resultados de funcionamiento proyectados de millones USD [...] * antes de 2010)⁽⁶³⁾. Como consecuencia de la posición de mercado de la empresa a riesgo compartido, la marca de De Beers se establecerá como marca principal en las de diamantes de marca.
- 2.6. Sin embargo la empresa a riesgo compartido no consolidará perceptiblemente el canal de suministro propiedad de De Beers en el marco del Forevermark
- (106) En su estudio estratégico De Beers propone separar el nombre De Beers, que debe utilizarse exclusivamente como marca por la empresa a riesgo compartido Rapids, de la marca registrada DTC, que debe asociarse ahora con Forevermark («Un diamante es para siempre»). La nueva identidad DTC Forevermark tiene tres componentes principales: el nombre de empresa (DTC), el lema, conocido mundialmente, «Un diamante es para siempre» y un logotipo visual (logotipo DTC) que se llama Forevermark.
- (107) El Forevermark debería en principio convertirse en [uso propuesto de Forevermark] * para los diamantes comercializados según los principios de DTC. Los diamantes de Forevermark son naturales, no tratados, no proceden de zonas en conflicto, respetan las mejores prácticas medioambientales y sociales y por ello son éticamente «correctos». Forevermark garantiza la integridad del diamante, que no está ligada a la calidad y al valor del diamante medido por las cuatro «C» tradicionales y por lo tanto [descripción del alcance potencial de la aplicación de Forevermark] *. De hecho Forevermark representará la quinta «C»: la confianza.
- (108) Al establecer Forevermark de DTC como [dispositivo que identifica los diamantes seleccionados que provienen de DTC] *, De Beers pretende incrementar perceptiblemente la demanda de diamantes que provienen de DTC. Forevermark debería en principio convertirse en sinónimo de diamantes procedentes de zonas no conflictivas y legítimos. DTC y sus concesionarios serán [detalles del uso propuesto de Forevermark por DTC y por los concesionarios mostrando su origen en zonas no conflictivas] *⁽⁶⁴⁾. Como resultado el origen de cada diamante se convertiría en un aspecto importante para los consumidores, que exigirían cada vez más a DTC diamantes originarios de zonas no conflictivas.
- (109) El Forevermark de De Beers debería en principio ser una garantía de calidad del producto, que convertirá a los diamantes de DTC en intrínsecamente más valiosos para los clientes que los del mercado abierto, lo que conllevará un mayor precio para los diamantes en bruto de DTC. De Beers aspira a impulsar el consumo final hacia diamantes Forevermark y por lo tanto a concentrar la demanda en diamantes de DTC. Como consecuencia los productores independientes podrían decidir, con el tiempo, vender sus diamantes en mayor medida a través del canal DTC.
- (110) En el pasado De Beers pudo convencer a productores independientes, tales como Alosa o BHP, de que le dedicaran parte de su producción a causa del papel de De Beers en el control de los precios. En el futuro De Beers puede llegar a los mismos acuerdos a causa del poder de Forevermark si se establece con éxito como sinónimo de diamantes originarios de zonas no conflictivas. El valor añadido con el cual DTC podría apoyar sus ventas de diamantes en bruto aumentaría el coste de la competencia para los productores no DTC y DTC podría aumentar el precio de sus diamantes en bruto, lo que a su vez le permitiría pagar a los productores independientes. Por lo tanto los competidores pueden en el futuro decidir vender únicamente a través del canal de suministro particular de DTC, más atractivo, en vez de lograr un precio inferior en el mercado abierto para su producción.
- (111) La empresa a riesgo compartido adoptará y aplicará políticas y prácticas para la compra de diamantes que respetan los principios de DTC⁽⁶⁵⁾. [Descripción de las condiciones de uso de Forevermark] *.
- (112) Sin embargo la investigación de la Comisión no ha confirmado que la creación de la empresa a riesgo compartido sea necesaria para el establecimiento de Forevermark o que la empresa a riesgo compartido supondrá un cambio estructural significativo en el mercado de los diamantes en bruto. El cambio estructural será logrado esencialmente por la propia estrategia de marca de De Beers.

⁽⁶¹⁾ *Op. cit.*, página 11.

⁽⁶²⁾ Plan empresarial de Rapids, 15 de diciembre de 2000: proyecciones financieras, resumen financiero.

⁽⁶³⁾ *Op. cit.*, resumen de los estados financieros.

⁽⁶⁴⁾ DTC aumentará el gasto en sus campañas genéricas mundiales de comercialización para incrementar la demanda de diamantes por parte de los consumidores. Invertirá aproximadamente 180 millones USD en campañas de comercialización en 2001, utilizando el famoso lema mundial «Un diamante es para siempre». Comunicado de prensa conjunto, 16 de enero de 2001.

⁽⁶⁵⁾ Acuerdo de accionistas, página 83.

- (113) [Descripción de las condiciones en las que puede utilizarse Forevermark] *. La industria de joyería está bastante fragmentada (véase el considerando 100). La empresa a riesgo compartido está basada en el liderazgo de De Beers y debería en principio convertirse en una autoridad en la joyería de diamantes al por menor y, al igual que el líder industrial, establecerá las normas para el comercio al por menor (véase el considerando 93). [Descripción de las condiciones en las que puede utilizarse Forevermark] *. Sin embargo tal contribución seguiría siendo muy limitada. La empresa a riesgo compartido todavía no funciona y tendrá que asentar su posición de mercado como marca de joyas de diamantes de alta gama en los próximos diez años. De Beers ha anunciado públicamente que DTC aumentará el gasto en sus campañas mundiales de comercialización para impulsar la demanda de diamantes y que invertirá aproximadamente 180 millones USD en campañas de comercialización en 2001 utilizando el famoso lema «Un diamante es para siempre»⁽⁶⁶⁾. Teniendo en cuenta la posición dominante de De Beers en los diamantes en bruto parece muy probable que DTC y sus concesionarios puedan establecer con éxito Forevermark sin la empresa a riesgo compartido propuesta.
- (114) Por lo tanto se concluye que la empresa a riesgo compartido propuesta no supondría una consolidación significativa de la posición dominante ya existente de De Beers en el mercado mundial de los diamantes en bruto.

VII. RESUMEN

- (115) Puede concluirse de lo anterior que la concentración propuesta no llevaría a la consolidación de posiciones dominantes como consecuencia de lo cual la competencia efectiva se vería obstaculizada en una parte sustancial del mercado común. Por lo tanto la operación debe declararse compatible con el mercado común y con

el funcionamiento del EEE de conformidad con el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento (y del artículo 57 del Acuerdo EEE).

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La operación notificada por la que Riverbank Investments Limited, controlado por el grupo De Beers, y Sofidiv UK Limited, controlado por LVMH Moët Henessy Louis Vuitton, adquirirán el control conjunto de la empresa recientemente constituida, Rapids World Limited se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán las empresas:

Riverbank (De Beers)
17 Charterhouse Street
London EC1N 6RA
Reino Unido,

Sofidiv (LVMH)
15 St George Street
London W1R 9DE
Reino Unido.

Hecho en Bruselas, el 25 de julio de 2001.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión

⁽⁶⁶⁾ Comunicado de prensa conjunto, 16 de enero de 2001.

(Actos adoptados en aplicación del título VI del Tratado de la Unión Europea)

DECISIÓN MARCO 2003/80/JAI DEL CONSEJO
de 27 de enero de 2003
relativa a la protección del medio ambiente a través del Derecho penal

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de la Unión Europea, y en particular su artículo 29, la letra e) del artículo 31 y la letra b) del apartado 2 del artículo 34,

Vista la iniciativa del Reino de Dinamarca ⁽¹⁾,

Vistos los dictámenes del Parlamento Europeo ⁽²⁾,

Considerando lo siguiente:

- (1) La Unión está preocupada por el aumento de las infracciones contra el medio ambiente y por sus efectos, que se extienden cada vez más a menudo más allá de las fronteras de los Estados en los que se cometen dichas infracciones.
- (2) Estas infracciones suponen una amenaza al medio ambiente y, por consiguiente, conviene dar una respuesta contundente.
- (3) Las infracciones contra el medio ambiente son un problema común de los Estados miembros que, por tanto, deberían actuar de modo concertado para proteger el medio ambiente a través del derecho penal ⁽³⁾.
- (4) La Comisión presentó en marzo de 2001 una propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y el Consejo relativa a la protección del medio ambiente a través del Derecho penal ⁽⁴⁾, basada en el apartado 1 del artículo 175 del Tratado constitutivo de las Comunidad Europea.
- (5) El Consejo consideró oportuno incorporar a la presente Decisión marco algunas de las disposiciones de fondo incluidas en la propuesta de Directiva, en particular las que definen lo que deben hacer los Estados miembros para tipificar estas conductas como delitos en su Derecho nacional.
- (6) El Parlamento Europeo emitió su dictamen sobre la propuesta de directiva el 9 de abril de 2002. La Comisión Europea presentó en octubre de 2002 una propuesta modificada de Directiva de conformidad con el apartado 2 del artículo 250 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. El Consejo no considera adecuado modificar la presente Decisión marco sobre dicha base.

- (7) El Consejo estudió esta propuesta pero llegó a la conclusión de que no se puede alcanzar la mayoría necesaria para su adopción debido a que la mayoría consideraba que esta propuesta superaba las competencias que el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea otorga a la Comunidad y que los objetivos pueden alcanzarse mediante la adopción de una Decisión marco basada en el título VI del Tratado de la Unión Europea. El Consejo consideró también que la presente Decisión marco basada en el artículo 34 del Tratado de la Unión Europea es un instrumento adecuado para imponer a los Estados miembros la obligación de prever sanciones penales. El carácter de la propuesta modificada presentada por la Comisión no permite al Consejo modificar su posición a este respecto.
- (8) Estas infracciones pueden generar la responsabilidad no sólo de las personas físicas sino también de las personas jurídicas.
- (9) Los Estados miembros deberían establecer una jurisdicción amplia en materia de delitos contra el medio ambiente de manera que se evite que las personas físicas o jurídicas puedan eludir el enjuiciamiento por el mero hecho de que el delito no se cometió en su territorio.
- (10) El 4 de noviembre de 1998 el Consejo de Europa adoptó un Convenio sobre la protección del medio ambiente a través del Derecho penal, que se ha tenido en cuenta en las disposiciones del presente instrumento.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN MARCO:

Artículo 1

Definiciones

A efectos de la presente Decisión marco se entenderá por:

- a) ilícita: toda infracción a una ley, un reglamento administrativo o una decisión adoptados por una autoridad competente, incluidas las que hagan efectivas disposiciones vinculantes de Derecho comunitario, con objeto de proteger el medio ambiente;

⁽¹⁾ DO C 39 de 11.2.2000, p. 4.

⁽²⁾ Dictámenes emitidos el 7 de julio de 2000 (DO C 121 de 24.4.2001, p. 494) y el 9 de abril de 2002 (no publicado aún en el Diario Oficial).

⁽³⁾ Véase también el anexo.

⁽⁴⁾ DO C 180 E, de 26.6.2001, p. 238.

- b) agua: todas las clases de aguas subterráneas y superficiales, incluida el agua de lagos, ríos, océanos y mares;
- c) persona jurídica: cualquier entidad que goce de tal régimen jurídico con arreglo al Derecho nacional aplicable, con excepción de los Estados o de otros organismos públicos cuando actúan en ejercicio de sus poderes soberanos y de las organizaciones internacionales públicas.

Artículo 2

Infracciones dolosas

Cada Estado miembro adoptará las medidas necesarias para tipificar como infracciones penales, en su Derecho interno:

- a) el vertido, la emisión o la introducción de una cantidad de sustancias o de radiaciones ionizantes en la atmósfera, el suelo o las aguas, que causen la muerte o lesiones graves a las personas;
- b) el vertido, la emisión o la introducción ilícitas de sustancias o de radiaciones ionizantes en la atmósfera, el suelo o las aguas, que causen o pueden causar su deterioro duradero o importante, la muerte o lesiones graves a las personas, o daños sustanciales a monumentos u otros objetos protegidos, a bienes, a animales o a plantas;
- c) la eliminación, el tratamiento, el almacenamiento, el transporte, la exportación o la importación ilícitos de residuos, incluidos los peligrosos, que causen o puedan causar la muerte o lesiones graves a las personas, o daños sustanciales a la calidad del aire, del suelo o de las aguas o a animales o plantas;
- d) la explotación ilícita de instalaciones en donde se realice una actividad peligrosa y que, fuera de dichas instalaciones, cause o pueda causar la muerte o lesiones graves a las personas, o daños sustanciales a la calidad del aire, del suelo o de las aguas o a animales o plantas;
- e) la fabricación, el tratamiento, el almacenamiento, la utilización, el transporte, la exportación o la importación de materiales nucleares u otras sustancias radiactivas peligrosas que causen o puedan causar la muerte o lesiones graves a las personas, o daños sustanciales a la calidad del aire, del suelo o de las aguas o a animales o plantas;
- f) la posesión, apropiación, daño o matanza ilícitos o el comercio de especies protegidas de la fauna y flora silvestres o de partes de las mismas, al menos cuando estén amenazadas de peligro de extinción como se define en la legislación nacional;
- g) el comercio ilícito de sustancias que agotan la capa de ozono,

cuando fuesen cometidas dolosamente.

Artículo 3

Infracciones por imprudencia

Cada Estado miembro adoptará las medidas necesarias para tipificar como infracciones penales, en virtud de su Derecho interno, las infracciones enumeradas en el artículo 2 cuando se cometan por imprudencia, o al menos por imprudencia grave.

Artículo 4

Participación e instigación

Cada Estado miembro adoptará las medidas necesarias para que se tipifique la participación o la instigación en las conductas indicadas en el artículo 2.

Artículo 5

Sanciones

1. Cada Estado miembro adoptará las medidas necesarias para garantizar que a las conductas indicadas en los artículos 2 y 3 les sean impuestas sanciones penales efectivas, proporcionadas y disuasorias, entre las que figuren, al menos en los casos graves, penas de privación de libertad que puedan dar lugar a extradición.

2. Las sanciones penales previstas en el apartado 1 podrán ir acompañadas de otras sanciones o medidas, en particular la prohibición, a una persona física, de desempeñar una actividad que requiera la autorización o aprobación oficial, o de fundar, gestionar o dirigir una empresa o fundación, cuando los hechos que originen la condena demuestren un riesgo evidente de que dicha persona pueda volver a cometer el mismo tipo de actividad delictiva.

Artículo 6

Responsabilidad de las personas jurídicas

1. Cada Estado miembro adoptará las medidas necesarias para garantizar que las personas jurídicas puedan ser consideradas responsables por las conductas indicadas en los artículos 2 y 3 cometidas en su provecho por cualquier persona, actuando a título individual o como parte de un órgano de la persona jurídica, que ostente un cargo directivo en el seno de dicha persona jurídica basado en:

- a) un poder de representación de dicha persona jurídica, o
- b) una autoridad para adoptar decisiones en nombre de dicha persona jurídica, o
- c) una autoridad para ejercer el control en el seno de dicha persona jurídica,

así como por complicidad o instigación en la comisión de las conductas indicadas en el artículo 2.

2. Además de los casos previstos en el apartado 1, cada Estado miembro adoptará las medidas necesarias para garantizar que una persona jurídica pueda ser considerada responsable cuando la falta de vigilancia o control por parte de una de las personas a que se refiere el apartado 1 haya hecho posible que una persona sometida a la autoridad de la persona jurídica de que se trate cometa las infracciones indicadas en los artículos 2 y 3 en provecho de dicha persona jurídica.

La responsabilidad de las personas jurídicas en virtud de los apartados 1 y 2 se entenderá sin perjuicio de las acciones penales entabladas contra las personas físicas que sean autoras, instigadoras o cómplices de las conductas recogidas en los artículos 2 y 3.

Artículo 7

Sanciones a las personas jurídicas

Cada Estado miembro adoptará las medidas necesarias para garantizar que a la persona jurídica considerada responsable en virtud de lo dispuesto en el artículo 6 le sean impuestas sanciones efectivas, proporcionadas y disuasorias, que incluirán multas de carácter penal o administrativo, y podrán incluir otras sanciones, tales como:

- a) exclusión del disfrute de beneficios o ayudas públicas;
- b) prohibición temporal o permanente del desempeño de actividades mercantiles;
- c) vigilancia judicial;
- d) disolución judicial;
- e) obligación de adoptar medidas específicas para evitar las consecuencias de la conducta en la que se basa la responsabilidad penal.

Artículo 8

Competencia

1. Cada Estado miembro tomará las medidas necesarias para establecer su competencia sobre las infracciones indicadas en los artículos 2 y 3 cuando la infracción se cometa:

- a) total o parcialmente dentro de su territorio, incluso si los efectos de la infracción se producen en su totalidad en otra parte;
- b) a bordo de una nave o de un avión que enarbole su pabellón;
- c) por cuenta de personas jurídicas cuya sede central se encuentre en su territorio;
- d) por uno de sus nacionales, siempre que la legislación de ese Estado miembro disponga que la conducta sea sancionable también en el país en que haya tenido lugar, o si el lugar donde se cometió no recayera bajo ninguna jurisdicción territorial.

2. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 9, cualquier Estado miembro podrá decidir no aplicar, o aplicar sólo en casos o circunstancias específicos, la norma de competencia que establece:

- a) la letra c) del apartado 1;
- b) la letra d) del apartado 1.

Artículo 9

Extradición y enjuiciamiento

1. a) Cada Estado miembro que, en virtud de su legislación, no conceda la extradición de sus nacionales adoptará las medidas necesarias para establecer su competencia sobre

las infracciones indicadas en los artículos 2 y 3 cuando sean cometidos por sus propios nacionales fuera de su territorio;

- b) Cuando un nacional de un Estado miembro haya cometido presuntamente en otro Estado miembro la infracción que implique las conductas recogidas en los artículos 2 y 3 y ese Estado miembro no conceda la extradición de dicha persona al otro Estado miembro debido exclusivamente a su nacionalidad, deberá someter el asunto a sus autoridades competentes para que éstas efectúen, si procede, las correspondientes diligencias judiciales. Con el fin de que puedan realizarse tales diligencias se remitirán los documentos, informaciones y objetos relativos a la infracción, de conformidad con los procedimientos establecidos en el apartado 2 del artículo 6 del Convenio Europeo de Extradición. Se informará al Estado miembro requirente de las diligencias efectuadas y de su resultado.

2. A efectos del presente artículo, se considerarán «nacionales» de un Estado miembro los definidos como tales en cualquier declaración efectuada por dicho Estado con arreglo a las letras b) y c) del apartado 1 del artículo 6 del Convenio Europeo de Extradición de 13 de diciembre de 1957.

Artículo 10

Ejecución

1. Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para dar cumplimiento a lo dispuesto en la presente Decisión marco antes del 27 de enero de 2005.

2. Los Estados miembros comunicarán, antes del 27 de abril de 2005, a la Secretaría General del Consejo y a la Comisión el texto de las disposiciones por la que se incorporan a su Derecho nacional las obligaciones que le impone la presente Decisión marco. Sobre la base de estas informaciones y de un informe escrito de la Comisión, el Consejo verificará, a más tardar el 27 de enero de 2006, en qué medida los Estados miembros han tomado las medidas necesarias para conformarse a lo dispuesto en la presente Decisión marco.

Artículo 11

Ámbito territorial de aplicación

La presente Decisión será aplicable a Gibraltar.

Artículo 12

Efectos

La presente Decisión marco surtirá efecto el día de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Hecho en Bruselas, el 27 de enero de 2003.

Por el Consejo

El Presidente

G. PAPANDREOU

ANEXO

El Consejo toma nota de que Austria se propone conformarse con lo dispuesto en las letras f) y g) del artículo 2 en lo que afecta a los casos de menor importancia y en el artículo 3 estableciendo sanciones efectivas, proporcionadas y disuasorias de carácter administrativo y penal.

CORRECCIÓN DE ERRORES

Corrección de errores del Reglamento (CE) n° 2344/2002 de la Comisión, de 18 de diciembre de 2002, por el que se modifican los anexos I, III, V y VII del Reglamento (CEE) n° 3030/93 del Consejo relativo al régimen común aplicable a las importaciones de algunos productos textiles originarios de países terceros

(Diario Oficial de las Comunidades Europeas L 357 de 31 de diciembre de 2002)

En la página 129, país tercero, India, en la columna, límites cuantitativos comunitarios 2003:
en lugar de: «2 259»,
léase: «12 259».
