

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

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

- * Reglamento (CE) nº 1506/98 del Consejo, de 13 de julio de 1998, por el que se establece una concesión en favor de Turquía en forma de contingente arancelario comunitario de avellanas para 1998 y se suspenden determinadas concesiones 1
- * Reglamento (CE) nº 1507/98 del Consejo, de 13 de julio de 1998, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de permanganato potásico originarias de la India y de Ucrania y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto 4
- * Reglamento (CE) nº 1508/98 del Consejo, de 13 de julio de 1998, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 2398/97 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originaria de Egipto, de la India y de Pakistán 9
- Reglamento (CE) nº 1509/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas 11
- * Reglamento (CE) nº 1510/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1261/96 por el que se establece el plan de provisiones de abastecimiento a las islas Canarias de los productos del sector vitícola que se benefician del régimen específico previsto en los artículos 2 a 5 del Reglamento (CEE) nº 1601/92 del Consejo 13
- * Reglamento (CE) nº 1511/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fija un complemento de ayuda para los concentrados de tomate y sus derivados para la campaña 1997/98 16
- Reglamento (CE) nº 1512/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fijan los derechos de importación en el sector de los cereales 18
- Reglamento (CE) nº 1513/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, relativo a la fijación de las restituciones máximas a la exportación de aceite de oliva para la decimosexta licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente abierta por el Reglamento (CE) nº 1978/97 21

Reglamento (CE) nº 1514/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se determina en qué medida podrá darse curso a las solicitudes de certificados de exportación, presentados en el mes de julio de 1998, para los productos del sector de la carne de bovino que se beneficien de un trato especial para su importación en Canadá.....	23
Reglamento (CE) nº 1515/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fijan los precios representativos y los derechos adicionales de importación en los sectores de la carne de aves de corral, de los huevos y de la ovoalbúmina, y por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1484/95	24
Reglamento (CE) nº 1516/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fijan las restituciones a la exportación en el sector de la carne de aves de corral	26
* Reglamento (CE) nº 1517/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 1164/89 relativo a las disposiciones de aplicación de la ayuda para el lino textil y el cáñamo	28
* Reglamento (CE) nº 1518/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fijan el precio mínimo y el importe de la ayuda para los productos transformados a base de tomate, para la campaña 1998/99	29
Reglamento (CE) nº 1519/98 de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fijan las restituciones a la exportación del aceite de oliva	32

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

Consejo

98/454/CE:

* Recomendación del Consejo, de 6 de julio de 1998, sobre las orientaciones generales para las políticas económicas de los Estados miembros y de la Comunidad	34
---	----

Información sobre la fecha de entrada en vigor del Protocolo I por el que se regulan las empresas conjuntas contempladas en el Acuerdo sobre relaciones pesqueras entre la Comunidad Europea y la República de Letonia	45
--	----

ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

Órgano de Vigilancia de la AELC

* Decisión del Órgano de Vigilancia de la AELC nº 46/98/COL, de 4 de marzo de 1998, relativa a la adopción de dos comunicaciones en el ámbito de la competencia sobre la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa de competencia en el Espacio Económico Europeo (EEE) y sobre los acuerdos de menor importancia no contemplados en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE	46
--	----

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) N° 1506/98 DEL CONSEJO

de 13 de julio de 1998

por el que se establece una concesión en favor de Turquía en forma de contingente arancelario comunitario de avellanas para 1998 y se suspenden determinadas concesiones

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, su artículo 113,

Vista el Acta de adhesión de 1994,

Vista la propuesta de la Comisión,

Considerando que, en virtud del Acuerdo por el que se crea una Asociación entre la Comunidad Económica Europea y Turquía⁽¹⁾, denominado en lo sucesivo «el Acuerdo», se han otorgado concesiones a ese país para determinados productos agrícolas;

Considerando que, como consecuencia de la adhesión de la República de Austria, de la República de Finlandia y del Reino de Suecia, es preciso adaptar la concesión correspondiente a las avellanas a fin de tener en cuenta los regímenes comerciales relativos a dicho producto que existían entre Austria, Finlandia y Suecia, por una parte, y Turquía, por otra;

Considerando que, de conformidad con los artículos 76, 102 y 128 del Acta de adhesión de 1994, la Comunidad debe adoptar las medidas necesarias para resolver esta situación; que esas medidas deben adoptar la forma de contingentes arancelarios comunitarios autónomos que incorporen las concesiones arancelarias preferenciales convencionales aplicadas por Austria, Finlandia y Suecia;

Considerando que la Decisión n° 1/98 del Consejo de asociación CE-Turquía, de 25 de febrero de 1998, relativa al régimen comercial aplicable a los productos agrícolas, prevé la mejora y la consolidación de las preferencias comerciales relativas a la importación en la Comunidad de productos agrícolas originarios de Turquía y establece

una serie de concesiones preferenciales para las exportaciones comunitarias de carne y animales vivos a Turquía;

Considerando que, desde 1996, Turquía prohíbe la importación de animales vivos de la especie bovina (código NC 0102) y aplica restricciones a la importación de carne de vacuno (códigos NC 0201 y 0202); que, al ser restricciones cuantitativas, estas medidas son incompatibles con el Acuerdo e impiden a la Comunidad disfrutar de las concesiones que se le han otorgado en virtud de la Decisión n° 1/98; que, a pesar de las consultas celebradas entre noviembre de 1997 y febrero de 1998 para llegar a una solución negociada de este problema con Turquía, se han mantenido dichas restricciones cuantitativas;

Considerando que, como consecuencia de estas medidas, las exportaciones de los mencionados productos de la Comunidad a Turquía se encuentran bloqueadas; que, para proteger los intereses comerciales de la Comunidad, es preciso equilibrar la situación adoptando medidas equivalentes; que, por lo tanto, procede suspender las concesiones que figuran en los anexos del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se abre el contingente arancelario autónomo que figura en el anexo I. Se aplicarán los artículos 4 a 8 del Reglamento (CE) n° 1981/94⁽²⁾, por el que el Consejo abrió contingentes arancelarios comunitarios para determinados productos, originarios, entre otros, de Turquía.

Artículo 2

El contingente arancelario autónomo indicado en el anexo I y los dos contingentes arancelarios señalados en el anexo II quedan suspendidos.

⁽¹⁾ DO 217 de 29. 12. 1964, p. 3687/64.

⁽²⁾ DO L 199 de 2. 8. 1994, p. 1; Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 650/98 de la Comisión (DO L 88 de 24. 3. 1998, p. 8).

Artículo 3

Con arreglo al procedimiento previsto en el artículo 29 del Reglamento (CE) n° 2200/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las frutas y hortalizas ⁽¹⁾, o, según los casos, en los artículos correspondientes de los demás Reglamentos por los que se establecen organizaciones comunes de mercados agrícolas o en los artículos 6 y 7 del Reglamento (CE) n° 1981/94, la

Comisión derogará las medidas contempladas en el artículo 2 en cuanto se hayan levantado los obstáculos a las exportaciones preferenciales de la Comunidad a Turquía.

Artículo 4

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

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

Hecho en Bruselas, el 13 de julio de 1998.

Por el Consejo

El Presidente

W. SCHÜSSEL

⁽¹⁾ DO L 297 de 21. 11. 1996, p. 1.

ANEXO I

Número de orden	Código NC	Designación de la mercancía	Volumen del contingente autónomo (en toneladas)	Derecho contingentario
09.0201	0802 21 00 0802 22 00	Avellanas (<i>Corylus</i> spp.) frescas o secas con cáscara y sin ella	9 060	Exención

ANEXO II

Número de orden	Código NC	Designación de las mercancías	Volumen del contingente por año o por período indicado (en toneladas)	Derecho contingentario
09.0217	ex 0807 11 00	Sandías frescas: del 16 de junio al 31 de marzo	14 000	Exención
09.0207 09.0209	2002 90 31 2002 90 39 2002 90 91 2002 90 99	Tomates preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético), salvo enteros o en trozos, con un contenido de materia seca igual o superior al 12 % en peso	30 000, con un contenido de materia seca del 28 al 30 % en peso	Exención

REGLAMENTO (CE) N° 1507/98 DEL CONSEJO

de 13 de julio de 1998

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de permanganato potásico originarias de la India y de Ucrania y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ y, en particular, el apartado 4 de su artículo 9,

Vista la propuesta presentada por la Comisión y previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. MEDIDAS PROVISIONALES

- (1) Mediante el Reglamento (CE) n° 178/98 ⁽²⁾, denominado en lo sucesivo «Reglamento de derechos provisionales», la Comisión impuso un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Comunidad de permanganato potásico clasificado en el código NC 2841 61 00 originarias de India y Ucrania.

B. PROCEDIMIENTO POSTERIOR

- (2) Tras la imposición de las medidas antidumping provisionales, la industria comunitaria denunciante y los productores exportadores indios y ucranianos que cooperaron presentaron comentarios por escrito.
- (3) Se concedió una audiencia al productor exportador ucraniano que cooperó, que fue la única parte interesada que así lo solicitó.
- (4) La Comisión buscó y verificó toda la información que consideró necesaria para sus conclusiones definitivas.
- (5) Se informó a las partes de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y la percepción definitiva de los importes garantizados por los derechos provisionales. Se les concedió, además, un plazo para presentar observaciones tras la comunicación de esta información.
- (6) Los comentarios orales y por escrito fueron considerados y, en su caso, tenidos en cuenta en las conclusiones definitivas.

C. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

- (7) Dado que las partes interesadas no presentaron nuevos datos u observaciones sobre la definición del producto considerado y producto similar, se confirman las conclusiones realizadas sobre estos puntos, de acuerdo con lo señalado en los considerandos 8 y 9 del Reglamento de derechos provisionales.

D. DUMPING

1. Valor normal y precio de exportación

- (8) En ausencia de nuevos argumentos para establecer el valor normal y el precio de exportación, se confirman las conclusiones provisionales realizadas sobre estos puntos, de acuerdo con los considerandos 10 a 17 del Reglamento de derechos provisionales.

2. Comparación

- (9) Los productores exportadores ucranianos e indios argumentaron que no debería haberse efectuado ninguna deducción en el precio de exportación por determinados costes auxiliares y de créditos. Se examinaron estos temas y, dado que se constató que, efectivamente, no deberían haberse efectuado tales deducciones, se ajustó en consecuencia el precio de exportación.
- (10) En ausencia de nuevos argumentos para establecer la comparación, se confirman las conclusiones provisionales realizadas de acuerdo con los considerandos 18 a 23 del Reglamento de derechos provisionales.

3. Margen de dumping

General

- (11) En ausencia de nuevos argumentos para determinar el margen de dumping, se confirma la metodología establecida en los considerandos 24 a 26 del Reglamento de derechos provisionales.

India

- (12) El margen de dumping establecido definitivamente para la India, expresado como porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad, es el siguiente:
Universal Chemicals and Industries Pvt. Ltd, Mumbai: 5,6 %.

Como se considera que esta empresa representa el 100 % de la producción de la India del producto afectado, el margen de dumping residual provisionalmente establecido es también del 5,6 %.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1; Reglamento modificado por los Reglamentos (CE) n°s 2331/96 (DO L 317 de 6. 12. 1996, p. 1) y 905/98 (DO L 128 de 30. 4. 1998, p. 18).

⁽²⁾ DO L 19 de 24. 1. 1998, p. 23.

Ucrania

- (13) El margen de dumping establecido definitivamente para Ucrania, expresado como porcentaje del precio franco frontera de la Comunidad, es del 36,2 %.

E. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (14) Dado que las partes interesadas no presentaron nuevos datos u observaciones sobre la definición de la industria de la Comunidad, se confirman las conclusiones realizadas sobre estos puntos, de acuerdo con lo señalado en el considerando 27 del Reglamento de derechos provisionales.

F. PERJUICIO**1. General**

- (15) Los productores exportadores presentaron observaciones con respecto a las conclusiones provisionales relativas a los siguientes factores de perjuicio: precios de las importaciones objeto de dumping, subcotización y situación de la industria de la Comunidad. Ninguna de las demás partes interesadas se manifestó en contra.

2. Precios de las importaciones objeto de dumping y subcotización

- (16) Los productores exportadores indios y ucranianos impugnaron las conclusiones provisionales relativas a la subcotización y alegaron, en particular, que la información que habían presentado previamente (en forma de «ofertas» o facturas) había sido desestimada sin una explicación suficientemente justificada. Nuevamente presentaron información relativa a reventas del producto en la Comunidad (en forma, entre otras cosas, de facturas). Dicha información, procedente de varios importadores independientes, demostraba al parecer la ausencia de subcotización.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que tanto la información presentada anteriormente como la presentada después correspondía a importadores que no cooperaron con la investigación de la Comisión o que lo hicieron de manera insuficiente. Por consiguiente, esta información no pudo ser verificada en las comprobaciones *in situ* (en particular, en cuanto a la existencia de posibles notas de crédito que reducen el precio real de venta o, en caso de «ofertas», en cuanto a si tales ofertas dieron lugar a verdaderas transacciones comerciales). En cualquier caso, abarca solamente una proporción escasa de las importaciones en cuestión examinadas por la Comisión. Además, en favor de su argumento de que las conclusiones de la Comisión relativas a la subcotización no eran correctas, los productores exportadores indios y ucranianos presentaron unos cálculos basados en cifras relativas a sus precios de exportación en el mercado comunitario que no coincidían con las correspondientes cifras comprobadas que ellos mismos

habían indicado en el transcurso de la investigación. Por consiguiente, la información presentada no puede invalidar las conclusiones de clara cotización de acuerdo con lo señalado en los considerandos 36 a 38 del Reglamento de derechos provisionales.

- (17) El productor exportador ucraniano alegó nuevamente que la «relación especial» mantenida con su importador exclusivo en la Comunidad exigía ciertos ajustes del precio de exportación. Dicha relación supuestamente consistía en que el importador financiaba la compra de las materias primas y garantizaba el pago por adelantado de las entregas.

En este sentido, debe hacerse hincapié en que la citada relación, interrumpida en 1997, no pudo ser investigada debido a la falta de cooperación del importador exclusivo en cuestión. En efecto, la empresa en cuestión no proporcionó los datos relevantes pese a los reiterados requerimientos de la Comisión, por lo que no pudieron concederse los ajustes solicitados por el productor exportador ucraniano.

- (18) En cuanto al precio de venta de la industria de la Comunidad utilizado para determinar el margen de subcotización, se alegó que no se habían tenido en cuenta los datos proporcionados por el productor alemán (Chemie Bitterfeld-Wolfen GmbH).

En este sentido, debe recordarse que, tal como se indica en el Reglamento de derechos provisionales, el cálculo de la subcotización se efectuó comparando los precios de la industria de la Comunidad en su totalidad, es decir, los precios medios ponderados, que incluían los del productor comunitario en cuestión, con los precios de los productores exportadores indios y ucranianos.

Además, debe hacerse hincapié en el hecho de que, tal como indica el considerando 37 del Reglamento de derechos provisionales, la Comisión hizo el cálculo de la subcotización sobre la base de las cifras de ventas ajustadas a los gastos posteriores a la importación, es decir, derechos de aduana, carga y almacenamiento y costes de crédito (los precios se ajustaron como pagos al contado), de conformidad con la práctica corriente en las instituciones comunitarias y tal como habían manifestado los productores exportadores en sus observaciones.

- (19) Por consiguiente, se confirman los márgenes de subcotización del 26 % para Ucrania y del 8,4 % para la India, de acuerdo con lo señalado en el considerando 27 del Reglamento de derechos provisionales.

3. Situación de la industria de la Comunidad

- (20) Los productores exportadores alegaron que, en la evaluación de la situación de la industria de la Comunidad, se habían excluido completamente del análisis los datos relativos a la situación del productor alemán.

Esta alegación tampoco es correcta, ya que las conclusiones provisionales se basaban en una evaluación general de la situación de toda la industria de la Comunidad. Solamente no se tuvieron en cuenta los costes de producción del productor alemán para el cálculo del nivel de eliminación del perjuicio (véase el considerando 31 del presente Reglamento), y no se incluyeron sus datos de rentabilidad al determinar el indicador de perjuicio sobre «rentabilidad de la industria de la Comunidad». En efecto, se consideró que estas cifras probablemente se verían influenciadas por la reestructuración en curso de sus operaciones. Este proceder es conforme con la práctica corriente en las instituciones comunitarias, que consiste en desestimar las partidas extraordinarias de la contabilidad. En cualquier caso, de haberse tenido en cuenta los datos del productor alemán relativos a estas dos partidas, la situación de la industria de la Comunidad se habría calificado en una situación aún peor.

Todos los demás indicadores de perjuicio fueron examinados teniendo en cuenta la información comprobada proporcionada por el productor alemán y el productor español (Industrial Química del Nalón), que constituían la industria de la Comunidad.

- (21) Se alegó también que, desde un punto de vista global, los indicadores de perjuicio no mostraban que la industria de la Comunidad sufriera un perjuicio importante. Los productores exportadores fundamentaban esta alegación en la mejora de la situación de la industria a raíz de la imposición de medidas antidumping a las importaciones chinas mediante el Reglamento (CE) n° 2819/94⁽¹⁾ y de los datos relativos al año excepcional de 1995, en que la demanda del producto en cuestión se incrementó considerablemente por circunstancias climáticas.

Se considera que estos argumentos no deberían falsear el hecho de que la industria de la Comunidad se encuentra en una situación en general débil. Así, los precios de la industria de la Comunidad descendieron un 10 % desde 1992 hasta el período de investigación (abril de 1996 a marzo de 1997), en un mercado muy sensible a los precios, y el productor español registró pérdidas en el mismo período, mientras que los productores exportadores indios y ucranianos subcotizaron significativamente los precios de la industria de la Comunidad y doblaron su cuota en el mercado comunitario de permanganato potásico.

También hay que tener en cuenta que los indicadores de perjuicio deben inscribirse en el contexto de una industria que se está recuperando de los efectos del dumping pasado. En consecuencia, los indicadores de perjuicio deben evaluarse teniendo en cuenta la situación histórica general del mercado, que se había visto afectado por importaciones chinas objeto de dumping que incidieron en la situación de la industria de la Comunidad,

aunque se produjeron efectos positivos tras la imposición de medidas antidumping a las importaciones chinas.

4. Conclusión sobre el perjuicio

- (22) Habida cuenta de lo antedicho y en ausencia de nuevos argumentos para determinar el perjuicio, se confirman las conclusiones provisionales establecidas en los considerandos 28 a 50 del Reglamento de derechos provisionales, según las cuales la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante.

G. CAUSALIDAD

- (23) Para tratar de demostrar que la causa del perjuicio sufrido no eran las importaciones objeto de dumping de la investigación, los productores exportadores presentaron otras tres posibles causas del perjuicio: la presión de las importaciones de China, la situación particular del productor alemán y ciertos presuntos cambios en la estructura del consumo.

1. Efecto de las importaciones de China

- (24) Los productores exportadores argumentaron que la mayor causa de perjuicio era, con diferencia, las importaciones de China.

En este sentido, hay que considerar que las importaciones de China fueron contrarrestadas por una medida antidumping definitiva impuesta en noviembre de 1994 finalizando virtualmente a partir de ese año. A partir de entonces, las importaciones de China no podían considerarse causa del perjuicio experimentado por la industria de la Comunidad, lo que resultó particularmente evidente al término del período de cinco años examinado para la evaluación del perjuicio, es decir, durante el período del 1 de abril de 1996 al 31 de marzo de 1997.

2. Competitividad de la industria de la Comunidad/Perjuicio autoinfligido

- (25) Se alegó que uno de los denunciantes, el productor alemán, es ineficaz y subcotiza los precios de su competidor en el mercado comunitario.

En este sentido, debe considerarse que las conclusiones de subcotización sustancial de las exportaciones indias y ucranianas se basaron en datos en los que figuraban los precios de venta del productor alemán. La investigación confirmó por tanto que, contrariamente a la alegación efectuada, los precios de los productores exportadores indios y ucranianos habían efectivamente subcotizado los precios medios de la industria de la Comunidad.

Además, aun cuando es una mera suposición que la actual reestructuración sea en sí una prueba de la ineficacia del productor comunitario en cuestión, se estableció que las importaciones objeto de dumping debilitaron la posición de dicho productor y, de hecho, le impidieron mejorar su situación económica.

⁽¹⁾ DO L 298 de 19. 11. 1994, p. 32.

3. Cambios en la estructura del consumo

- (26) Los productores exportadores alegaron que el perjuicio sufrido se debía también a un cambio en la estructura del consumo motivado por la competencia de nuevos productos de sustitución.

En cuanto a dichos sustitutivos, debe recordarse que el permanganato potásico se emplea principalmente en el tratamiento de agua potable y de aguas residuales, en la industria química y farmacéutica, en el refinado de metales y como desinfectante. Se presentaron cuatro sustancias como nuevos productos sustitutivos del permanganato potásico: dicromato sódico, persulfato monopotásico, ozono y peróxido de hidrógeno. Los primeros tres productos citados se venden en cantidades significativas en el mercado indio, aunque su presencia en el mercado comunitario es aún marginal. El dicromato sódico no se utiliza en la Comunidad debido a sus características cancerígenas. El persulfato monopotásico es un producto totalmente desconocido en el sector comunitario de tratamiento de aguas, y se emplea sólo marginalmente en otras aplicaciones. El ozono podría tener posibilidades como producto de sustitución del permanganato potásico en el tratamiento de aguas. Sin embargo, el empleo de este producto es, por el momento, limitado, y no puede considerarse que haya tenido incidencia significativa en el mercado comunitario de permanganato potásico y en la situación de la industria de la Comunidad. Por último, el peróxido de hidrógeno no puede considerarse un nuevo producto puesto que viene utilizándose como oxidante industrial desde hace tanto tiempo como el permanganato potásico, y no ha cobrado relevancia a expensas de este último.

Por consiguiente, se considera que ninguno de estos productos presuntamente sustitutivos ha afectado significativamente la estructura del consumo del producto que nos ocupa. Así pues, no puede interpretarse que la presunta aparición de los productos citados constituya otra causa significativa de perjuicio para la industria de la Comunidad.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (27) No puede considerarse en este caso que los factores antes mencionados hayan tenido un impacto suficiente para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad. Por consiguiente, se confirman las conclusiones provisionales sobre la causalidad, realizadas de acuerdo con los considerandos 51 a 72 del Reglamento de derechos provisionales.

H. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (28) Las únicas observaciones presentadas a este respecto se referían al interés de la industria de la Comunidad por que se contrarrestaran las prácticas de dumping.

1. Interés de la industria de la Comunidad

- (29) En este sentido, se adujo que la imposición de derechos antidumping sería contraria a los intereses del productor alemán, que supuestamente no estaba muy dispuesto a apoyar el procedimiento antidumping en curso ya que las medidas antidumping solamente beneficiarían al productor español debido a su presunta posición dominante.

Este argumento no estaba respaldado por ninguna prueba. El productor alemán es un denunciante, que cooperó plenamente en la investigación y no dio ninguna muestra de que dejaría de apoyar el procedimiento antidumping en curso.

Por otra parte, tal como indica el Reglamento de derechos provisionales, si no se adoptan medidas correría un riesgo la existencia de la industria de la Comunidad en general. Además, dada la sensibilidad de los precios del producto, es probable que la medida contribuya considerablemente a que el productor alemán alcance también una posición más favorable en el mercado. En cualquier caso, las medidas antidumping no tienen por objeto impedir la competencia en el mercado comunitario, sino que su finalidad es permitir que los productores comunitarios compitan en igualdad de condiciones con las importaciones en la Comunidad.

2. Conclusión sobre el interés comunitario

- (30) Se confirma, por lo tanto, que no hay razones que impidan tomar medidas contra el dumping perjudicial constatado. Por consiguiente, se confirman las conclusiones provisionales sobre el interés de la Comunidad, realizadas de acuerdo con los considerandos 73 a 86 del Reglamento de derechos provisionales.

I. MEDIDAS DEFINITIVAS

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (31) Ya que, aparte de las relativas a la necesidad de ajustar el precio de exportación, no se recibieron del productor exportador ucraniano otras observaciones relativas a la metodología empleada para el cálculo del nivel de eliminación del perjuicio, para así tener en cuenta la relación de dicho productor exportador con su importador exclusivo en la Comunidad (véase el considerando 17 del presente Reglamento), se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 88 a 90 del Reglamento de derechos provisionales.

2. Forma de los derechos

- (32) Las medidas provisionales se impusieron en forma de derecho variable basado en precios mínimos. El productor exportador ucraniano solicitó que el precio mínimo para Ucrania se fijara al mismo nivel que el precio mínimo aplicable a las importaciones de la India.

Tal como indican los considerandos 11, 14 y 93 del Reglamento de derechos provisionales, las causas de dicha situación son las siguientes:

Aunque ambos precios mínimos se basaban en los precios interiores del productor de la India, el precio mínimo indio era la media ponderada entre el precio más bajo del permanganato potásico de pureza inferior al 99 % y el precio más alto del permanganato potásico de pureza mínima del 99 %, mientras que el precio mínimo para Ucrania era el del precio del permanganato potásico de pureza mínima del 99 %, ya que éste es el único que exporta ese Estado.

A la vista de estos hechos, no pudo aceptarse la solicitud efectuada por el productor exportador ucraniano, ya que la diferencia en los precios mínimos reflejaba la diferencia entre los distintos tipos del producto exportado. No obstante, teniendo en cuenta los distintos tipos de producto, se estudió si el empleo de diferentes precios mínimos para la India y para Ucrania podía dar lugar a un trato discriminatorio. Se examinó también si la aplicación de esta forma de medida antidumping era apropiada para eliminar los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos existentes del producto en cuestión.

En este sentido, es evidente que si, en el futuro, ambos Estados exportaran exclusivamente permanganato potásico de una pureza mínima del 99 %, el productor exportador indio se beneficiaría injustificadamente de un precio mínimo inferior en comparación con el precio mínimo fijado para el productor exportador ucraniano, y la medida antidumping impuesta no garantizaría la eliminación del efecto del dumping.

Estos posibles efectos indeseables pesan más que los argumentos que, en la fase provisional, motivaron la decisión de apartarse de la forma usual de derechos antidumping. En consecuencia, los derechos antidumping definitivos deben adoptar la forma de derechos *ad valorem*.

3. Nivel del derecho

- (33) Puesto que para cada Estado concernido el margen de eliminación del perjuicio establecido es más alto que el margen de dumping, el tipo del derecho antidumping provisional debería basarse en los

márgenes de dumping respectivos, es decir, el 5,6 % y el 36,2 % para India y Ucrania, respectivamente.

J. PERCEPCIÓN DE LOS DERECHOS PROVISIONALES

- (34) Habida cuenta de la magnitud del perjuicio sufrido, el importe garantizado por el derecho antidumping provisional, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 178/98, se percibirá definitivamente al tipo definitivamente impuesto,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de permanganato potásico del código NC 2841 61 00 originarias de la India y de Ucrania.
2. El derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, será:
 - el 5,6 % para el permanganato potásico originario de la India,
 - el 36,2 % para el permanganato potásico originario de Ucrania.
3. Salvo en los casos en que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Los importes garantizados por el derecho antidumping provisional, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 178/98, se percibirán definitivamente a los tipos definitivamente impuestos a las importaciones de permanganato potásico originarias de la India y de Ucrania.

La percepción se limitará a los importes garantizados. Además, se liberarán los importes garantizados que sobrepasen el tipo definitivo de derecho antidumping.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 13 de julio de 1998.

Por el Consejo
El Presidente
W. SCHÜSSEL

REGLAMENTO (CE) N° 1508/98 DEL CONSEJO

de 13 de julio de 1998

por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 2398/97 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originaria de Egipto, de la India y de Pakistán

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾,

Visto el artículo 3 del Reglamento (CE) n° 2398/97 del Consejo, de 28 de noviembre de 1997, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originaria de Egipto, de la India y de Pakistán ⁽²⁾,

Vista la propuesta presentada por la Comisión previa consulta al Comité consultivo,

Considerando que:

A. PROCEDIMIENTO PREVIO

- (1) Por el Reglamento (CE) n° 2398/97, el Consejo estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones en la Comunidad de ropa de cama de algodón clasificada en los códigos NC ex 6302 21 00, ex 6302 22 90, ex 6302 31 10, ex 6302 31 90 y ex 6302 32 90 originaria de, entre otros países, India. Se aplicó un muestreo a los productores exportadores indios y se impusieron tipos de derecho individuales que iban del 2,6 % al 24,7 % a las empresas a las que se aplicó el muestreo, mientras que a otras empresas cooperantes a las que no se les había aplicado se les atribuyó un tipo de derecho de media ponderada del 11,6 %. Se impuso un tipo de derecho del 24,7 % a las empresas que no se dieron a conocer o no cooperaron en la investigación.
- (2) El artículo 3 del Reglamento (CE) n° 2398/97 establece que en el caso de cualquier productor exportador que proporciona suficientes pruebas de que:
 - no exportó a la Comunidad los productos descritos en el apartado 1 del artículo 1 de ese Reglamento durante el período de investigación (1 de julio de 1995 a 30 de junio de 1996),
 - no está relacionado con ninguno de los exportadores ni productores del país exportador que estén sujetos a las medidas antidumping impuestas por ese Reglamento,
 - exportó realmente a la Comunidad los productos de que se trata después del período de investigación en el que se basan las medidas,

o ha asumido una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Comunidad,

en consecuencia podrá modificarse el apartado 3 del artículo 1 del Reglamento para conceder al productor exportador el tipo de derecho aplicable a los productores que cooperaron y que no estaban incluidos en el muestreo, es decir, el 11,6 %.

B. SOLICITUDES DE NUEVOS PRODUCTORES DE EXPORTACIÓN

- (3) Siete nuevos productores exportadores indios, después de solicitar que no se les tratara de manera diferente de las empresas que cooperaron en la investigación original pero que no estaban incluidas en el muestreo, han proporcionado, previa petición, pruebas de que cumplen los requisitos establecidos en el artículo 3 del Reglamento (CE) n° 2398/97. Las pruebas facilitadas por estas empresas solicitantes se consideran suficientes para permitir que se modifique el Reglamento añadiendo los nombres de esos siete nuevos productores exportadores en su anexo I. El anexo I especifica a los productores exportadores indios que están sujetos al tipo del derecho de media ponderada del 11,6 %,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El artículo 1 del Reglamento (CE) n° 2398/97 quedará modificado como sigue:

Se añadirá las siguientes empresas a la lista de productores exportadores del anexo I mencionado en el apartado 3 del artículo 1 del Reglamento:

INDIA

- Aditya International, Mumbai (Bombay)
- Galón Garments (P) Limited, Coimbatore
- Euro Pacific Textiles, Mumbai (Bombay)
- Lalit & Co., Mumbai (Bombay)
- Radiant Exports, Nueva Delhi
- Redial Exim Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
- Shades of India Pvt. Ltd, Nueva Delhi.

Artículo 2

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

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1. Reglamento cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 905/98 (DO L 128 de 30. 4. 1998, p. 18).

⁽²⁾ DO L 332 de 4. 12. 1997, p. 1.

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

Hecho en Bruselas, el 13 de julio de 1998.

Por el Consejo
El Presidente
W. SCHÜSSEL

REGLAMENTO (CE) N° 1509/98 DE LA COMISIÓN
de 15 de julio de 1998
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) n° 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⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 2375/96 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 1 de su artículo 4,

Visto el Reglamento (CEE) n° 3813/92 del Consejo, de 28 de diciembre de 1992, relativo a la unidad de cuenta y a los tipos de conversión aplicables en el marco de la Política Agrícola Común ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 150/95 ⁽⁴⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 3,

Considerando que el Reglamento (CE) n° 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;

Considerando que, 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) n° 3223/94 quedan fijados según se indica en el cuadro del Anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 16 de julio de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 337 de 24. 12. 1994, p. 66.

⁽²⁾ DO L 325 de 14. 12. 1996, p. 5.

⁽³⁾ DO L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁴⁾ DO L 22 de 31. 1. 1995, p. 1.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se establecen los valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas

(ecus/100 kg)

Código NC	Código país tercero ⁽¹⁾	Valor global de importación
0702 00 00	066	42,2
	999	42,2
0709 90 70	052	41,2
	999	41,2
0805 30 10	382	63,4
	388	63,6
	524	39,4
	528	63,3
	999	57,4
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	064	89,8
	388	77,2
	400	85,2
	508	96,3
	512	73,2
	524	88,6
	528	57,3
	804	112,5
	999	85,0
	0808 20 50	388
512		89,2
528		92,4
804		181,6
0809 10 00	999	117,8
	052	224,8
	064	113,6
0809 20 95	066	89,3
	999	142,6
	052	332,7
	060	147,0
	064	223,2
	400	283,2
	404	426,5
0809 40 05	616	155,9
	999	261,4
	064	118,8
	624	270,8
	999	194,8

⁽¹⁾ Nomenclatura de países fijada por el Reglamento (CE) n° 2317/97 de la Comisión (DO L 321 de 22. 11. 1997, p. 19). El código «999» significa «otros orígenes».

REGLAMENTO (CE) N° 1510/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1261/96 por el que se establece el plan de provisiones de abastecimiento a las islas Canarias de los productos del sector vitícola que se benefician del régimen específico previsto en los artículos 2 a 5 del Reglamento (CEE) n° 1601/92 del Consejo

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 1601/92 del Consejo, de 15 de junio de 1992, sobre medidas específicas en favor de las islas Canarias relativas a determinados productos agrarios ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2348/96 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 2, el apartado 4 de su artículo 3 y el apartado 4 de su artículo 4,

Considerando que el Reglamento (CE) n° 1261/96 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2042/97 ⁽⁴⁾, fija las cantidades del plan de provisiones de abastecimiento de productos del sector vitivinícola que se beneficiarán de la ayuda comunitaria durante el período del 1 de julio de 1997 al 30 de junio de 1998;

Considerando que conviene mantener las cantidades del plan de provisiones de abastecimiento fijadas para el período del 1 de julio de 1998 al 30 de junio de 1999, con el fin de continuar el abastecimiento atendiendo al mismo tiempo a la situación periférica de la producción de las islas Canarias; que asimismo conviene fijar la ayuda al abastecimiento de las islas Canarias en los importes que

figuran en el anexo II, habida cuenta de las cotizaciones o de los precios de dichos productos vinícolas en el territorio continental de la Comunidad y en el mercado mundial;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los anexos I y II del Reglamento (CE) n° 1261/96 se sustituirán por los anexos I y II del presente Reglamento.

Artículo 2

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

Será aplicable a partir del 1 de julio de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 173 de 27. 6. 1992, p. 13.

⁽²⁾ DO L 320 de 11. 12. 1996, p. 1.

⁽³⁾ DO L 163 de 2. 7. 1996, p. 15.

⁽⁴⁾ DO L 286 de 18. 10. 1997, p. 3.

ANEXO I

PRODUCTOS VITIVINÍCOLAS

Plan de previsiones de abastecimiento de las islas Canarias

(1 de julio de 1998 — 30 de junio de 1999)

Código NC	Designación de la mercancía	Volumen (en hectolitros)
ex 2204 21 79	Vino:	} 115 500
ex 2204 21 80	— originario de terceros países: vino cuya designación y presentación incluyan el nombre del país de origen, sin más menciones ni denominaciones geográficas	
ex 2204 21 83	— originario de la Comunidad: vino de mesa, tal como se define en el punto 13 del anexo I del Reglamento (CEE) n° 822/87	
ex 2204 21 84		
ex 2204 29 62	Vino:	} 129 500
ex 2204 29 64	— originario de terceros países: vino cuya designación y presentación incluyan el nombre del país de origen, sin más menciones ni denominaciones geográficas	
ex 2204 29 65	— originario de la Comunidad: vino de mesa, tal como se define en el punto 13 del anexo I del Reglamento (CEE) n° 822/87	
ex 2204 29 71		
ex 2204 29 72		
ex 2204 29 75		
ex 2204 29 83		
ex 2204 29 84		
Total		245 000

ANEXO II

Importes de las ayudas concedidas por los productos recogidos en el anexo I

(en ecus/bl)

Código de los productos	Importe de las ayudas aplicables a los productos procedentes de la Comunidad
2204 21 79 9120	4,782
2204 21 79 9220	4,782
2204 21 79 9180	8,964
2204 21 79 9280	10,494
2204 21 79 9910	4,782
2204 21 80 9180	10,595
2204 21 80 9280	12,405
2204 21 83 9120	4,782
2204 21 83 9180	12,243
2204 21 84 9180	14,473
2204 29 62 9120	4,782
2204 29 62 9220	4,782
2204 29 62 9180	8,964
2204 29 62 9280	10,494
2204 29 62 9910	4,782
2204 29 64 9120	4,782
2204 29 64 9220	4,782
2204 29 64 9180	8,964
2204 29 64 9280	10,494
2204 29 64 9910	4,782
2204 29 65 9120	4,782
2204 29 65 9220	4,782
2204 29 65 9180	8,964
2204 29 65 9280	10,494
2204 29 65 9910	4,782
2204 29 71 9180	10,595
2204 29 71 9280	12,405
2204 29 72 9180	10,595
2204 29 72 9280	12,405
2204 29 75 9180	10,595
2204 29 75 9280	12,405
2204 29 83 9120	4,782
2204 29 83 9180	12,243
2204 29 84 9180	14,473

REGLAMENTO (CE) N° 1511/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se fija un complemento de ayuda para los concentrados de tomate y sus derivados para la campaña 1997/98

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 2201/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2199/97 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 9 de su artículo 4,Considerando que el Reglamento (CE) n° 1346/97 de la Comisión ⁽³⁾ fijó el precio mínimo y el importe de la ayuda a los productos transformados a base de tomate para la campaña 1997/98;

Considerando que el apartado 10 del artículo 4 del Reglamento (CE) n° 2201/96 dispone que la ayuda fijada para los concentrados de tomate y sus derivados se disminuirá en un 5,37 % con objeto de no sobrepasar los gastos globales como consecuencia del aumento de las cuotas francesa y portuguesa aplicables a los concentrados; que, en su caso, se abona un complemento de la ayuda a los concentrados de tomate y sus derivados después de la campaña si no se ha utilizado totalmente el aumento de las cuotas francesas y portuguesas;

Considerando que, de conformidad con el apartado 2 del artículo 17 del Reglamento (CE) n° 504/97 de la Comisión ⁽⁴⁾, modificado por el Reglamento (CE) n° 1491/97 ⁽⁵⁾, los Estados miembros han comunicado las cantidades de tomate transformadas dentro y fuera de las cuotas; que, en los casos de Francia y Portugal, no se han utilizado totalmente las cuotas de concentrados disponibles para la

campaña 1997/98; que, por lo tanto, debe abonarse a las fábricas de transformación que hayan presentado una solicitud de ayuda con arreglo al apartado 4 del artículo 11 del Reglamento (CE) n° 504/97 un complemento de la ayuda fijada para los concentrados de tomate y sus derivados por el Reglamento (CE) n° 1346/97;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. En el anexo del presente Reglamento se fija el complemento de la ayuda para los concentrados de tomate, el zumo de tomate y los copos de tomate establecido en el párrafo segundo del apartado 10 del artículo 4 del Reglamento (CE) n° 2201/96.

2. El organismo indicado en el apartado 1 del artículo 11 del Reglamento (CE) n° 504/97 abonará a los transformadores el complemento de ayuda fijado en el presente Reglamento basándose en las solicitudes de ayuda que hayan presentado con arreglo a dicho artículo.

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

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO L 297 de 21. 11. 1996, p. 29.⁽²⁾ DO L 303 de 6. 11. 1997, p. 1.⁽³⁾ DO L 185 de 15. 7. 1997, p. 7.⁽⁴⁾ DO L 78 de 20. 3. 1997, p. 14.⁽⁵⁾ DO L 202 de 30. 7. 1997, p. 27.

ANEXO

COMPLEMENTO DE LA AYUDA A LA PRODUCCIÓN
Campaña 1997/98

Producto	Ecus por 100 kg netos
1. Concentrado de tomate con un contenido en extracto seco igual o superior al 28 % pero inferior al 30 %	0,986
2. Copos de tomate	3,282
3. Zumo de tomate con un contenido en extracto seco igual o superior al 7 % pero inferior al 12 %:	
a) con un contenido en extracto seco igual o superior al 7 % pero inferior al 8 %	0,255
b) con un contenido en extracto seco igual o superior al 8 % pero inferior al 10 %	0,306
c) con un contenido en extracto seco igual o superior al 10 %	0,374
4. Zumo de tomate con un contenido en extracto seco inferior al 7 %:	
a) con un contenido en extracto seco igual o superior al 5 %	0,205
b) con un contenido en extracto seco igual o superior al 4,5 % pero inferior al 5 %	0,161

REGLAMENTO (CE) Nº 1512/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se fijan los derechos de importación en el sector de los cereales

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 923/96 de la Comisión ⁽²⁾,Visto el Reglamento (CE) nº 1249/96 de la Comisión, de 28 de junio de 1996, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo en lo referente a los derechos de importación en el sector de los cereales ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 2092/97 ⁽⁴⁾, y, en particular, el apartado 1 de su artículo 2,

Considerando que el artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 1766/92 establece la percepción de los derechos del arancel aduanero común con motivo de la importación de los productos mencionados en el artículo 1 del citado Reglamento; que, no obstante, el derecho de importación para los productos indicados en el apartado 2 de dicho artículo es igual al precio de intervención válido para estos productos en el momento de su importación, incrementado en un 55 % y reducido en el precio de importación cif aplicable al envío de que se trate;

Considerando que, en virtud de lo establecido en el apartado 3 del artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 1766/92, los precios de importación cif se calculan tomando como base los precios representativos del producto en cuestión en el mercado mundial;

Considerando que el Reglamento (CE) nº 1249/96 establece las disposiciones de aplicación del Reglamento

(CEE) nº 1766/92 en lo que respecta a los derechos de importación del sector de los cereales;

Considerando que los derechos de importación son aplicables hasta la entrada en vigor de otros nuevos; que también permanecen vigentes si no se dispone de ninguna cotización del mercado de valores de referencia mencionado en el Anexo II del Reglamento (CE) nº 1249/96 durante las dos semanas anteriores a la siguiente fijación periódica;

Considerando que, para permitir el funcionamiento normal del régimen de derechos por importación, es necesario utilizar para el cálculo de estos últimos los tipos representativos de mercado registrados durante un período de referencia;

Considerando que la aplicación del Reglamento (CE) nº 1249/96 conduce a fijar los derechos de importación conforme al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En el Anexo I del presente Reglamento se establecen, sobre la base de los datos recogidos en el Anexo II, los derechos de importación del sector de los cereales mencionados en el apartado 2 del artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 1766/92.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 16 de julio de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO L 181 de 1. 7. 1992, p. 21.⁽²⁾ DO L 126 de 24. 5. 1996, p. 37.⁽³⁾ DO L 161 de 29. 6. 1996, p. 125.⁽⁴⁾ DO L 292 de 25. 10. 1997, p. 10.

ANEXO I

**Derechos de importación de los productos mencionados en el apartado 2 del artículo 10 del
Reglamento (CEE) n° 1766/92**

Código NC	Asignación de la mercancía	Derecho de importación por vía terrestre, fluvial o marítima, para productos procedentes de puertos mediterráneos, del mar Negro o del mar Báltico (en ecus/t)	Derecho de importación por vía aérea o por vía marítima para productos procedentes de otros puertos (2) en ecus/t
1001 10 00	Trigo duro (1)	0,84	0,00
1001 90 91	Trigo blando para siembra	41,39	31,39
1001 90 99	Trigo blando de calidad alta que no sea para siembra (3)	41,39	31,39
	de calidad media	71,45	61,45
	de calidad baja	89,25	79,25
1002 00 00	Centeno	97,25	87,25
1003 00 10	Cebada para siembra	97,25	87,25
1003 00 90	Cebada que no sea para siembra (3)	97,25	87,25
1005 10 90	Maíz para siembra que no sea híbrido	98,41	88,41
1005 90 00	Maíz que no sea para siembra (3)	98,41	88,41
1007 00 90	Sorgo para grano que no sea híbrido para siembra	108,10	98,10

(1) El derecho aplicable al trigo duro que no presente la calidad mínima indicada en el Anexo I del Reglamento (CE) n° 1249/96 será el correspondiente al trigo blando de baja calidad.

(2) Los importadores de las mercancías que lleguen a la Comunidad por el Océano Atlántico o vía el Canal de Suez [apartado 4 del artículo 2 del Reglamento (CE) n° 1249/96] podrán acogerse a las siguientes reducciones de los derechos:

— 3 ecus/t si el puerto de descarga se encuentra en el Mediterráneo;

— 2 ecus/t si el puerto de descarga se encuentra en Irlanda, el Reino Unido, Dinamarca, Suecia, Finlandia o la costa atlántica de la Península Ibérica.

(3) Los importadores que reúnan las condiciones establecidas en el apartado 5 del artículo 2 del Reglamento (CE) n° 1249/96 podrán acogerse a una reducción a tanto alzado de 14 u 8 ecus/t.

ANEXO II

Datos para el cálculo de los derechos

(período del 30. 06. 1998 al 14. 07. 1998)

1. Valores medios correspondientes al período de dos semanas anterior a la fijación:

Cotizaciones en bolsa	Minneapolis	Kansas-City	Chicago	Chicago	Minneapolis	Minneapolis
Producto (% de proteínas con 12 % de humedad)	HRS2. 14 %	HRW2. 11,5 %	SRW2	YC3	HAD2	US barley 2
Cotización (ecus/t)	118,88	101,04	93,37	86,96	173,46 (!)	77,06 (!)
Prima Golfo (ecus/t)	—	10,99	0,87	8,97	—	—
Prima Grandes Lagos (ecus/t)	14,04	—	—	—	—	—

(!) Fob Duluth.

2. Fletes/gastos: Golfo de México-Rotterdam: 11,25 ecus/t; Grandes Lagos-Rotterdam: 20,43 ecus/t.

3. Subvenciones previstas en el tercer párrafo del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento (CE) n° 1249/96: 0,00 ecus por tonelada (HRW2)
0,00 ecus por tonelada (SRW2).

REGLAMENTO (CE) N° 1513/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

relativo a la fijación de las restituciones máximas a la exportación de aceite de oliva para la decimosexta licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente abierta por el Reglamento (CE) n° 1978/97

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento n° 136/66/CEE del Consejo, de 22 de septiembre de 1966, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las materias grasas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1581/96 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 3,Considerando que el Reglamento (CE) n° 1978/97 de la Comisión ⁽³⁾ abrió una licitación permanente para la determinación de las restituciones a la exportación de aceite de oliva;

Considerando que, de conformidad con el artículo 6 del Reglamento (CE) n° 1978/97, teniendo en cuenta especialmente la situación y la evolución previsible del mercado del aceite de oliva en la Comunidad y en el mercado mundial, y basándose en las ofertas recibidas, se procede a la fijación de los importes máximos de las restituciones a la exportación; que la licitación se atribuye a todo licitador cuya oferta se sitúe en el nivel de la restitución máxima a la exportación o en un nivel inferior;

Considerando que la aplicación de las disposiciones antes mencionadas conduce a fijar las restituciones máximas a la exportación en los importes contemplados en el anexo;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Las restituciones máximas a la exportación de aceite de oliva para la decimosexta licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente abierta por el Reglamento (CE) n° 1978/97 se fijan en el anexo sobre la base de las ofertas presentadas para el 9 de julio de 1998.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 16 de julio de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO 172 de 30. 9. 1966, p. 3025/66.⁽²⁾ DO L 206 de 16. 8. 1996, p. 11.⁽³⁾ DO L 278 de 11. 10. 1997, p. 7.

ANEXO

al Reglamento de la Comisión, de 15 de julio de 1998, relativo a la fijación de las restituciones máximas a la exportación de aceite de oliva para la decimosexta licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente abierta por el Reglamento (CE) n° 1978/97

(en ecus/100 kg)

Código del producto	Importe de la restitución
1509 10 90 9100	—
1509 10 90 9900	—
1509 90 00 9100	—
1509 90 00 9900	—
1510 00 90 9100	—
1510 00 90 9900	—

NB: Los códigos de productos, incluidas las notas a pie de página, se definen en el Reglamento (CEE) n° 3846/87 de la Comisión, modificado.

REGLAMENTO (CE) N° 1514/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se determina en qué medida podrá darse curso a las solicitudes de certificados de exportación, presentados en el mes de julio de 1998, para los productos del sector de la carne de bovino que se beneficien de un trato especial para su importación en Canadá

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1445/95 de la Comisión, de 26 de junio de 1995, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del régimen de importación y exportación en el sector de la carne de vacuno y se deroga el Reglamento (CEE) n° 2377/80 ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 759/98 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 8 de su artículo 12 *bis*,

Considerando que el Reglamento (CE) n° 1445/95 determina en su artículo 12 *bis* las normas relativas a la solicitud de certificados de exportación para los productos contemplados en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 2051/96 de la Comisión ⁽³⁾, por el que se establecen determinadas normas de aplicación relativas a la concesión de asistencia a la exportación de productos de carne de vacuno que pueden acogerse a un trato especial a la importación en Canadá, modificado por el Reglamento (CE) n° 2333/96 ⁽⁴⁾;

Considerando que el Reglamento (CE) n° 2051/96 fija las cantidades de carnes que pueden exportarse dentro de dicho sistema por año civil; que no se han solicitado

certificados de exportación de carne de vacuno para el mes de julio de 1998,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

No fue presentada ninguna solicitud de certificado de exportación respecto de las carnes de vacuno contempladas en el Reglamento (CE) n° 2051/96 para el mes de julio de 1998.

Artículo 2

Durante los cinco primeros días del mes de agosto de 1998 podrán presentarse solicitudes de certificados para las carnes contempladas en el artículo 1, con arreglo al artículo 12 *bis* del Reglamento (CE) n° 1445/95, para la cantidad siguiente: 5 000 toneladas.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el 16 de julio de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 143 de 27. 6. 1995, p. 35.

⁽²⁾ DO L 105 de 4. 4. 1998, p. 7.

⁽³⁾ DO L 274 de 26. 10. 1996, p. 18.

⁽⁴⁾ DO L 317 de 6. 12. 1996, p. 13.

REGLAMENTO (CE) N° 1515/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se fijan los precios representativos y los derechos adicionales de importación en los sectores de la carne de aves de corral, de los huevos y de la ovoalbúmina, y por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1484/95

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2771/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los huevos ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1516/96 de la Comisión ⁽²⁾ y, en particular, el apartado 4 de su artículo 5,Visto el Reglamento (CEE) n° 2777/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de aves de corral ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2916/95 de la Comisión ⁽⁴⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 5,Visto el Reglamento (CEE) n° 2783/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, relativo al régimen de intercambios para la ovoalbúmina y la lactoalbúmina ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2916/95 de la Comisión, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 3,Considerando que el Reglamento (CE) n° 1484/95 de la Comisión ⁽⁶⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1354/98 ⁽⁷⁾, estableció las disposiciones de aplicación del régimen de derechos adicionales de importación y fijó los derechos adicionales de importación de los sectores de la carne de aves de corral, de los huevos y de la ovoalbúmina;

Considerando que, según se desprende del control periódico de los datos en que se basa el establecimiento de los precios representativos de los productos de los sectores de la carne de aves de corral, de los huevos y de la ovoalbúmina, es preciso modificar los precios representativos y los derechos adicionales de importación de determinados productos, teniendo en cuenta las variaciones de precios según el origen de los mismos; que es necesario por consiguiente publicar los precios representativos y los derechos adicionales correspondientes;

Considerando que, habida cuenta de la situación del mercado, es preciso aplicar esta modificación con la mayor brevedad posible;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de huevos y carne de aves de corral,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El Anexo I del Reglamento (CE) n° 1484/95 se sustituirá por el Anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 16 de julio de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO L 282 de 1. 11. 1975, p. 49.⁽²⁾ DO L 189 de 30. 7. 1996, p. 99.⁽³⁾ DO L 282 de 1. 11. 1975, p. 77.⁽⁴⁾ DO L 305 de 19. 12. 1995, p. 49.⁽⁵⁾ DO L 282 de 1. 11. 1975, p. 104.⁽⁶⁾ DO L 145 de 29. 6. 1995, p. 47.⁽⁷⁾ DO L 184 de 27. 6. 1998, p. 33.

ANEXO

«ANEXO I

Código NC	Designación de la mercancía	Precio representativo (ecus/100 kg)	Derecho adicional (ecus/100 kg)	Origen (1)
0207 14 10	Trozos deshuesados de gallo o gallina, congelados	216,6	25	01
		249,6	15	02
		246,1	16	03
		273,3	8	04
		282,4	5	05
1602 32 11	Preparaciones sin cocer de gallo o gallina	221,6	20	01
		266,8	6	02
		259,9	8	03
1602 39 21	Preparaciones sin cocer otras que de pavo, de gallo o gallina	221,6	20	01

(1) Origen de las importaciones:

- 01 China,
- 02 Brasil,
- 03 Tailandia,
- 04 Chile,
- 05 Argentina.»

REGLAMENTO (CE) N° 1516/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se fijan las restituciones a la exportación en el sector de la carne de aves de corral

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2777/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de la carne de aves de corral⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2916/95 de la Comisión⁽²⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 8,

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 9 del Reglamento (CEE) n° 2777/75, la diferencia entre los precios de los productos contemplados en el apartado 1 del artículo 1 de dicho Reglamento, en el mercado mundial y en la Comunidad, puede cubrirse mediante una restitución a la exportación;

Considerando que la aplicación de dichas normas y criterios a la situación actual de los mercados en el sector de la carne de aves de corral conduce a fijar la restitución en un importe que permita la participación de la Comunidad en el comercio internacional y tenga en cuenta asimismo el

carácter de las exportaciones de dichos productos, así como su importancia en la actualidad;

Considerando que las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité de gestión de la carne de las aves de corral y de los huevos,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Queda fijada en el anexo la lista de los códigos de productos a los que se concede la restitución prevista en el artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 2777/75 y los importes de dicha restitución.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 16 de julio de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO L 282 de 1. 11. 1975, p. 77.⁽²⁾ DO L 305 de 19. 12. 1995, p. 49.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fijan las restituciones a la exportación en el sector de la carne de aves de corral

Código del producto	Destino de las restituciones (1)	Importe de las restituciones	Código del producto	Destino de las restituciones (1)	Importe de las restituciones
		ECU/100 unidades			ECU/100 kg
0105 11 11 9000	01	1,40	0207 12 90 9190	02	28,00
0105 11 19 9000	01	1,40		03	13,00
0105 11 91 9000	01	1,40			
0105 11 99 9000	01	1,40	0207 14 20 9900	04	7,00
0105 12 00 9000	01	3,30			
0105 19 20 9000	01	3,30	0207 14 60 9900	04	7,00
		ECU/100 kg			
0207 12 10 9900	02	28,00	0207 14 70 9190	04	7,00
	03	13,00	0207 14 70 9290	04	7,00

(1) Los destinos se identifican como sigue:

01 todos los destinos, a excepción de Estados Unidos de América,

02 Angola, Arabia Saudita, Kuwait, Bahrein, Qatar, Omán, Emiratos Árabes Unidos, Jordania, Yemen, Líbano, Iraq e Irán,

03 Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán, Ucrania, Lituania, Estonia y Letonia,

04 todos los destinos, a excepción de Estados Unidos de América, Bulgaria, Polonia, Hungría, Rumanía, Eslovaquia, la República Checa, Suiza y los destinos mencionados en el punto 03.

NB: Los códigos de productos, incluidas las notas a pie de página, se definen en el Reglamento (CEE) n° 3846/87 de la Comisión modificado.

REGLAMENTO (CE) N° 1517/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se modifica el Reglamento (CEE) n° 1164/89 relativo a las disposiciones de aplicación de la ayuda para el lino textil y el cáñamo

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 1308/70 del Consejo, de 29 de junio de 1970, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del lino y del cáñamo ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Acta de Adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia y el Reglamento (CE) n° 3290/94 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 5 de su artículo 4,

Considerando que el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 1164/89 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1368/98 ⁽⁴⁾, fija una fecha límite para la presentación de las declaraciones de superficies sembradas y una progresión en la reducción de la ayuda en caso de que se rebase dicha fecha límite; que esa misma progresión también debería aplicarse a la reducción de la ayuda en el caso de que se rebase la fecha límite para la presentación de las solicitudes de ayuda prevista en el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 1164/89;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El apartado 1 del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 1164/89 se sustituirá por el texto siguiente:

«1. Todo productor de lino textil o de cáñamo presentará cada año una solicitud de ayuda, a más tardar el 30 de noviembre para el lino y el 31 de diciembre para el cáñamo.

En caso de que la solicitud de ayuda se presente durante los veinticinco días siguientes a las respectivas fechas límite, la ayuda contemplada en el artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 1308/70 se reducirá un 1 % por cada día hábil de retraso. No se concederá ninguna ayuda si el retraso fuese superior a esos veinticinco días.»

Artículo 2

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

Será aplicable a partir del 1 de agosto de 1998.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión

Franz FISCHLER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 146 de 4. 7. 1970, p. 1.

⁽²⁾ DO L 349 de 31. 12. 1994, p. 105.

⁽³⁾ DO L 121 de 29. 4. 1989, p. 4.

⁽⁴⁾ DO L 185 de 30. 6. 1998, p. 13.

REGLAMENTO (CE) N° 1518/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se fijan el precio mínimo y el importe de la ayuda para los productos transformados a base de tomate, para la campaña 1998/99

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 2201/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 2199/97 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 3 y el apartado 9 de su artículo 4,

Considerando que, de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CE) n° 2201/96, el precio mínimo pagadero al productor debe determinarse basándose en el precio mínimo aplicable durante la campaña de comercialización anterior, la evolución de los precios de mercado en el sector de las frutas y hortalizas y la necesidad de garantizar la comercialización normal del producto fresco básico hacia los diferentes destinos, incluido el abastecimiento de la industria de transformación;

Considerando que debe continuar aplicándose el Reglamento (CEE) n° 2022/92 de la Comisión ⁽³⁾, por el que se establecen las disposiciones de aplicación del precio mínimo que debe pagarse al productor por determinados tomates utilizados para la fabricación de concentrados, de zumos y de copos de tomate, en función del contenido de extracto seco soluble;

Considerando que el artículo 4 del Reglamento (CE) n° 2201/96 establece los criterios para fijar el importe de la ayuda a la producción; que es necesario tener en cuenta la ayuda fijada o calculada antes de la reducción mencionada en el apartado 10 del mismo artículo para la campaña de comercialización anterior, ajustada para tener en cuenta la evolución del precio mínimo que debe pagarse a los productores y la diferencia entre el coste de la materia prima en la Comunidad y en los principales terceros países competidores; que debe tenerse en cuenta

la evolución de los precios y el volumen del comercio exterior de los concentrados de tomate, los tomates, pelados o no, conservados enteros, y los zumos de tomate;

Considerando que en el apartado 10 del artículo 4 del Reglamento (CE) n° 2201/96 se establece una reducción del 5,37 % de la ayuda fijada para los concentrados de tomate y sus derivados; que se pagará un complemento de esta ayuda en función de las cantidades de concentrado producidas por Francia y Portugal;

Considerando que el Comité de gestión de los productos transformados a base de frutas y hortalizas no ha emitido dictamen alguno en el plazo establecido por su presidente,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En el anexo I se fija el precio mínimo contemplado en el artículo 3 del Reglamento (CE) n° 2201/96, que debe pagarse al productor, para la campaña 1998/99.

Artículo 2

1. En el anexo II se fija la ayuda a la producción, contemplada en el artículo 4 de dicho Reglamento, para la campaña 1998/99.

2. La Comisión fijará el complemento de la ayuda para el concentrado de tomate, el zumo de tomate y los copos de tomate, contemplado en el párrafo segundo del apartado 10 del artículo 4 del Reglamento (CE) n° 2201/96, si se cumple lo dispuesto en dicho párrafo.

Artículo 3

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

⁽¹⁾ DO L 297 de 21. 11. 1996, p. 29.

⁽²⁾ DO L 303 de 6. 11. 1997, p. 1.

⁽³⁾ DO L 207 de 23. 7. 1992, p. 9.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión
 Franz FISCHLER
Miembro de la Comisión

ANEXO I

Precio mínimo que deberá pagarse a los productores

Producto	Ecus/100 kg de peso neto al salir de la explotación del productor o de la organización de productores
Tomates para la elaboración de:	
a) concentrado y zumo de tomate con un contenido en extracto seco soluble comprendido entre 4,8 % y 5,4 %	9,077 ⁽¹⁾
b) tomates pelados o no, conservados enteros, o tomates pelados enteros congelados:	
— variedad San Marzano	15,026
— variedad Roma y variedades similares	11,559
c) tomates pelados o no, conservados no enteros y tomates pelados congelados no enteros	9,077
d) copos de tomate con un contenido en extracto seco soluble comprendido entre 4,8 % y 5,4 %	11,559 ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Estos precios se modificarán:

- 5 % si el contenido en extracto seco soluble es inferior a 4,8 % pero igual o superior al 4 %,
- + 5 % si el contenido en extracto seco soluble es superior al 5,4 %.

ANEXO II

Ayuda a la producción

Producto	Ecus/100 kg de peso neto
1. Concentrado de tomate con un contenido en extracto seco igual o superior al 28 % pero inferior al 30 %	24,412
2. Tomates pelados enteros conservados en zumo de tomate:	
a) de la variedad San Marzano	9,276
b) de la variedad Roma y variedades similares	6,542
3. Tomates pelados enteros conservados en agua de la variedad Roma y variedades similares	5,561
4. Tomates sin pelar conservados enteros de la variedad Roma y variedades similares	4,579
5. Tomates pelados enteros congelados:	
a) de la variedad San Marzano	9,276
b) de la variedad Roma y variedades similares	6,542
6. Tomates pelados conservados no enteros o en trozos	}
7. Tomates sin pelar conservados no enteros o en trozos	
8. Tomates pelados no enteros congelados	
9. Copos de tomate	81,232
10. Zumo de tomate con un contenido en extracto seco igual o superior al 7 % pero inferior al 12 %:	
a) con un contenido en extracto seco igual o superior al 7 % pero inferior al 8 %	6,314
b) con un contenido en extracto seco igual o superior al 8 % pero inferior al 10 %	7,576
c) con un contenido en extracto seco igual o superior al 10 %	9,260
11. Zumo de tomate con un contenido en extracto seco inferior al 7 %:	
a) con un contenido en extracto seco igual o superior al 5 %	5,050
b) con un contenido en extracto seco igual o superior al 4,5 % pero inferior al 5 %	3,998

REGLAMENTO (CE) N° 1519/98 DE LA COMISIÓN

de 15 de julio de 1998

por el que se fijan las restituciones a la exportación del aceite de oliva

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento n° 136/66/CEE del Consejo, de 22 de septiembre de 1966, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de las materias grasas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1581/96 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 3,

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento n° 136/66/CEE, cuando el precio en la Comunidad sea superior a las cotizaciones mundiales, la diferencia entre dichos precios puede cubrirse mediante una restitución a la exportación de aceite de oliva a los terceros países;

Considerando que por el Reglamento (CEE) n° 616/72 de la Comisión ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) n° 2962/77 ⁽⁴⁾, se han adoptado las modalidades relativas a la fijación y a la concesión de la restitución a la exportación de aceite de oliva;

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento n° 136/66/CEE, la restitución debe ser la misma para toda la Comunidad;

Considerando que, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento n° 136/66/CEE, la restitución para el aceite de oliva debe fijarse tomando en consideración la situación y las perspectivas de evolución, en el mercado de la Comunidad, de los precios del aceite de oliva y de las disponibilidades, así como de los precios del aceite de oliva en el marco mundial; que, no obstante, en el caso en que la situación del mercado mundial no permita determinar las cotizaciones más favorables del aceite de oliva, se podrá tener en cuenta el precio en el mercado de los principales aceites vegetales que compiten con el aceite de oliva y de la diferencia registrada a lo largo de un período representativo entre dicho precio y el del aceite de oliva; que el importe de la restitución no podrá ser superior a la diferencia existente entre el precio del aceite de oliva en la Comunidad y aquél en el mercado mundial, ajustado, en su caso, para tomar en consideración los gastos de exportación de los productos en este último mercado;

Considerando que, con arreglo a lo dispuesto en la letra b) del párrafo tercero del apartado 3 del artículo 3 del Reglamento n° 136/66/CEE, se podrá decidir que la restitución sea fijada mediante adjudicación; que la adjudicación se referirá al importe de la restitución y se podrá limitar a

determinados países de destino, determinadas cantidades, calidades y presentaciones;

Considerando que, con arreglo a lo dispuesto en el párrafo segundo del apartado 3 del artículo 3 del Reglamento n° 136/66/CEE, las restituciones para el aceite de oliva pueden fijarse a distintos niveles según el destino cuando la situación del mercado mundial o las exigencias específicas de determinados mercados lo hagan necesario;

Considerando que las restituciones deben fijarse por lo menos una vez por mes; que, en caso necesario, pueden modificarse entre tanto;

Considerando que la aplicación de dichas modalidades a la situación actual de los mercados en el sector del aceite de oliva y, en particular, al precio de dicho producto en la Comunidad y en los mercados de los terceros países conduce a fijar la restitución en los importes consignados en el Anexo;

Considerando que los tipos representativos de mercado definidos en el artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 3813/92 del Consejo ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 150/95 ⁽⁶⁾, se utilizan para convertir el importe expresado en las monedas de los terceros países y sirven de base para la determinación de los tipos de conversión agraria de las monedas de los Estados miembros; que las disposiciones de aplicación y de determinación de tales conversiones se establecen en el Reglamento (CEE) n° 1068/93 de la Comisión ⁽⁷⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 961/98 ⁽⁸⁾;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se fijan en los importes consignados en el Anexo las restituciones a la exportación de los productos contemplados en la letra c) del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento n° 136/66/CEE.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 16 de julio de 1998.

⁽¹⁾ DO 172 de 30. 9. 1966, p. 3025/66.

⁽²⁾ DO L 206 de 16. 8. 1996, p. 11.

⁽³⁾ DO L 78 de 31. 3. 1972, p. 1.

⁽⁴⁾ DO L 348 de 30. 12. 1977, p. 53.

⁽⁵⁾ DO L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁶⁾ DO L 22 de 31. 1. 1995, p. 1.

⁽⁷⁾ DO L 108 de 1. 5. 1993, p. 106.

⁽⁸⁾ DO L 135 de 8. 5. 1998, p. 5.

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

Hecho en Bruselas, el 15 de julio de 1998.

Por la Comisión
Franz FISCHLER
Miembro de la Comisión

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 15 de julio de 1998, por el que se fijan las restituciones a la exportación del aceite de oliva

(en ecus/100 kg)

Código del producto	Importe de la restitución (1)
1509 10 90 9100	5,00
1509 10 90 9900	0,00
1509 90 00 9100	5,00
1509 90 00 9900	0,00
1510 00 90 9100	0,00
1510 00 90 9900	0,00

(1) Para los destinos a los que se refiere el artículo 34 del Reglamento (CEE) n° 3665/87 de la Comisión (DO L 351 de 14. 12. 1987, p. 1), modificado así como para las exportaciones a países terceros.

NB: Los códigos de productos, incluidas las notas a pie de página, se definen en el Reglamento (CEE) n° 3846/87 de la Comisión, modificado.

II

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

CONSEJO

RECOMENDACIÓN DEL CONSEJO

de 6 de julio de 1998

sobre las orientaciones generales para las políticas económicas de los Estados miembros y de la Comunidad

(98/454/CE)

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, el apartado 2 de su artículo 103,

Vista la recomendación de la Comisión,

Vistas las conclusiones del Consejo Europeo de Cardiff de los días 15 y 16 de junio de 1998,

Considerando que el Parlamento Europeo ha adoptado una Resolución sobre la recomendación de la Comisión,

RECOMIENDA:

1. **PRINCIPALES PRIORIDADES: EL LOGRO DE LA UEM, PROSPERIDAD Y EMPLEO**

La introducción del euro el 1 de enero de 1999 marca una nueva fase en el proceso de integración europea y en la dirección de las políticas económicas de los Estados miembros y de la Comunidad.

La aplicación decidida y creíble por parte de los Estados miembros, especialmente en los dos últimos años, de políticas destinadas a lograr un elevado grado de convergencia económica sostenible en la Comunidad ha producido resultados tangibles.

En primer lugar, gracias a los notables esfuerzos realizados y a los resultados logrados en cuanto a la convergencia, el 3 de mayo de 1998 el Consejo de la Unión Europea, en su composición de Jefes de Estado y de Gobierno, decidió que once Estados miembros cumplieran las condiciones necesarias para la adopción del euro.

En segundo lugar, estos esfuerzos están ayudando a desarrollar una combinación de políticas macroeconómicas generadora de crecimiento y empleo.

Sin embargo, hasta la actualidad no se ha progresado suficientemente en la reducción del desempleo en un buen número de Estados miembros.

Desde el verano de 1997, cuando se aprobaron las anteriores orientaciones generales de política económica, la Comunidad ha experimentado una recuperación económica cada vez más vigorosa y generalizada, con mínimos históricos en inflación. Teniendo en cuenta las capacidades todavía no utilizadas en la mayor parte de los Estados miembros y las perspectivas de un fuerte crecimiento ulterior de la inversión, especialmente en bienes de equipo, podrá obtenerse un sólido crecimiento sin que surjan limitaciones de capacidad ni tensiones inflacionistas si, tal como se prevé, los salarios siguen evolucionando adecuadamente. Además, las variables económicas fundamentales son sólidas y van mejorando constantemente, la demanda presenta buenas perspectivas y la confianza sigue fortaleciéndose. La repercusión de los acontecimientos económicos y financieros en Asia sobre las perspectivas de crecimiento comunitario parece ser escasa, siempre que la crisis no empeore ni se extienda a otros países de la región.

En este contexto de consolidación de la recuperación económica, el empleo podría aumentar moderadamente, con una ligera reducción de la tasa de desempleo hasta 1999 para la Comunidad en su conjunto. Ello constituiría un primer paso, si bien modesto, hacia el objetivo de un elevado nivel de empleo como establece el artículo 2 del Tratado de Amsterdam.

El actual nivel de empleo en la Comunidad refleja no sólo un elevado desempleo (unos 18 millones de personas en 1997) sino también el hecho de que

muchos han abandonado la búsqueda de empleo, ante las escasas perspectivas que ha habido de encontrarlo durante largos períodos; muchas de estas personas se benefician de otras medidas de la seguridad social. Así pues, la creación de nuevos puestos de trabajo no sólo tendrá que absorber el desempleo sino que también supondrá una mayor tasa de participación, así como cierto aumento demográfico de la población en edad laboral.

El crecimiento del empleo a medio y largo plazo aligeraría la carga de la hacienda pública y de los sistemas de seguridad social de los Estados miembros. Además, contribuiría a combatir la pobreza y la exclusión social.

El objetivo de la política económica es establecer las condiciones para: i) un mayor fortalecimiento de la recuperación, y ii) su ampliación a medio y largo plazo en un proceso de crecimiento económico autosostenido y no inflacionista, requisito previo para conseguir un empleo mucho más elevado y duradero. Para ello se necesitará un programa reforzado de políticas macroeconómicas y estructurales y una aplicación decidida de las Orientaciones para el empleo de 1998 que permita abordar diversos retos fundamentales y adaptar más adecuadamente las economías de la Comunidad a las circunstancias cambiantes de los próximos años.

La introducción del euro no solucionará por sí misma el problema del empleo en la Comunidad, pero, al cumplirse los objetivos antes mencionados, el marco estable de la unión económica y monetaria (UEM) contribuirá a mantener una combinación de políticas macroeconómicas favorable al crecimiento y al empleo.

En el ámbito macroeconómico, tanto los gobiernos como, en su ámbito respectivo, los interlocutores sociales deben efectuar todos los esfuerzos necesarios para apoyar el objetivo de estabilidad de la política monetaria común.

Al mismo tiempo, se precisan reformas y políticas estructurales en los mercados de productos, de servicios y de trabajo, para facilitar un proceso de crecimiento sin tensiones, reforzar la competitividad, traducir el crecimiento en empleo y lograr un crecimiento más respetuoso con el medio ambiente.

En términos más generales, es necesario un mejor funcionamiento del mercado único, del que son responsables todos los Estados miembros.

Sólo si este enfoque es seguido decididamente por todas las partes implicadas y si su aplicación se coordina adecuadamente, tal como establece la Resolución del Consejo Europeo de Luxemburgo, la unión económica y monetaria cosechará todos sus frutos, tal

como establece el artículo 2 del Tratado, y contribuirá a lograr los objetivos generales de la Comunidad, entre ellos un crecimiento sostenible y no inflacionista que respete el medio ambiente, un alto nivel de empleo y la elevación de los niveles de vida.

2. UNA COMBINACIÓN DE POLÍTICAS MACROECONÓMICAS ORIENTADA AL CRECIMIENTO Y LA ESTABILIDAD

A fin de alcanzar los objetivos antes mencionados, es esencial que en el ámbito macroeconómico los Estados miembros mantengan su compromiso de proseguir la estrategia orientada al crecimiento y a la estabilidad recomendada en las anteriores Orientaciones y que ha empezado a dar fruto.

La estrategia se basa en tres aspectos fundamentales:

- política monetaria orientada a la estabilidad de precios;
- esfuerzos sostenidos para lograr y mantener una situación presupuestaria sana y coherente con el Pacto de estabilidad y crecimiento; y
- evolución de los salarios nominales coherente con el objetivo de estabilidad de precios; al mismo tiempo, la evolución de los salarios reales habrá de ser coherente con los aumentos de productividad y deberá tener en cuenta la necesidad de fortalecer la rentabilidad de la inversión con objeto de crear más puestos de trabajo.

Cuanto más apoyada se vea la función de la política monetaria de mantener la estabilidad de precios mediante unas políticas presupuestarias y una evolución salarial adecuadas, más probable será que las condiciones monetarias propicien el crecimiento y el empleo.

La combinación global de políticas macroeconómicas de la zona del euro resultará básicamente de la interacción de la política monetaria única, por una parte, y de la evolución presupuestaria y salarial específica de los países participantes, por otra. Esta última se someterá a la vigilancia y coordinación más estrictas de las políticas económicas con el fin de alcanzar una combinación de políticas adecuada en toda la zona del euro y en cada país participante.

Los países que inicialmente no adopten la moneda única tendrán idéntica necesidad de una política macroeconómica orientada a la estabilidad. La estrecha y profunda interdependencia económica y monetaria entre los países de la zona euro y los Estados miembros que integren la zona no euro, así como la necesidad de garantizar una mayor convergencia y el buen funcionamiento del mercado único, exigirán que todos los Estados miembros participen en la coordinación de las políticas económicas.

3. ESTABILIDAD DE PRECIOS

La estabilidad de precios es un requisito esencial para conseguir un crecimiento económico sostenido a medio plazo. Tras el impresionante avance de los últimos años, la Comunidad en su conjunto ha logrado un alto nivel de estabilidad de precios. Es necesario que todas las políticas se orienten hacia la credibilidad y la coherencia con una estabilidad de precios duradera.

En la futura zona euro, donde la tasa media de inflación, medida con el índice armonizado de precios de consumo, ha descendido por debajo del 2 %, todos los Estados miembros participantes deberán aplicar políticas económicas orientadas a mantener la estabilidad de precios, lo que permitirá unas condiciones monetarias generadoras de crecimiento. También deberán evitar diferenciales de inflación demasiado amplios, que crearían problemas de competitividad.

En Dinamarca, Suecia y el Reino Unido se ha logrado que la inflación media sea inferior al 2 %. El objetivo es mantener unas políticas monetaria y económica que sigan procurando una estabilidad de precios.

Grecia ha efectuado importantes avances hacia la estabilidad de precios en los últimos años, lo cual, junto con los esfuerzos de consolidación presupuestaria, ha facilitado la entrada de la dracma en el mecanismo de tipo de cambio (MTC) en marzo de 1998. La participación en el MTC contribuirá a mejorar sus resultados de inflación. Sin embargo, es preciso intensificar los esfuerzos a fin de frenar la tendencia inflacionista generada por la devaluación de la dracma tras la participación en el MTC y lograr una estabilidad de precios lo antes posible.

4. LA TRANSICIÓN AL EURO

Si se desea iniciar la unión económica y monetaria en las circunstancias más favorables posibles, es preciso que el 1 de enero de 1999 la transición al euro se realice sin sobresaltos. El principal objetivo de las políticas monetarias de los bancos centrales nacionales de los Estados miembros participantes en los meses que quedan de 1998, durante los cuales seguirán siendo responsables de la política monetaria, consistirá en que se mantenga el entorno actual de un elevado grado de estabilidad de precios a nivel nacional y, por consiguiente, en toda la zona del euro. Los tipos de interés oficiales tendrán que haber convergido hacia el tipo común de la zona euro antes del final de 1998. Esto será coherente con una situación en la que los tipos de cambio del mercado son iguales a los tipos anunciados previamente, es decir, los actuales tipos centrales bilaterales del MTC.

A partir del 1 de enero de 1999, la política monetaria única en la zona euro será competencia del Banco

Central Europeo (BCE) y del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), ambos independientes.

Los Estados miembros que no adopten la moneda única desde el principio conservan la competencia de su política monetaria nacional y se han comprometido también a mantener una política monetaria orientada a la estabilidad de precios. De conformidad con el artículo 109 M del Tratado, dichos Estados miembros deberán considerar sus políticas de tipos de cambio como un asunto de interés común. El MTC2 proporcionará un marco adecuado para las relaciones monetarias entre los Estados miembros que participen en el mecanismo y la zona euro a partir de 1999 y apoyará sus esfuerzos de convergencia. Si bien la participación en el MTC2 será voluntaria, se prevé que los Estados miembros que gozan de una excepción se integren en el mismo.

5. UNAS FINANZAS PÚBLICAS SANEADAS

5.1. Orientaciones generales

Pese a los considerables esfuerzos de consolidación realizados prácticamente en todos los Estados miembros, en la mayoría de países hace falta avanzar aún más para asegurar el cumplimiento del objetivo a medio plazo del Pacto de estabilidad y crecimiento, a saber, un presupuesto cercano al equilibrio o con superávit. Ello permitirá a todos los Estados miembros afrontar las situaciones cíclicas normales manteniendo el déficit público dentro del valor de referencia del 3 % del producto interior bruto (PIB). De conformidad con el Tratado, también es necesaria una consolidación para garantizar que las tasas de deuda superiores al 60 % sigan disminuyendo suficientemente y se acerquen al valor de referencia a un ritmo satisfactorio. Estos requisitos son aplicables a todos los Estados miembros, por las siguientes razones:

- i) Una política presupuestaria saneada, al generar expectativas de inflación baja y estable, facilitará el objetivo de la política monetaria única y de las políticas monetarias de los Estados miembros no participantes en el euro al mantener la estabilidad de precios. En la coyuntura actual, una reducción adicional del déficit público contribuirá a la sostenibilidad de la recuperación económica y podrá permitir la continuación de unas condiciones monetarias favorables, lo que fortalecerá la inversión.
- ii) Unas situaciones presupuestarias saneadas contribuirán a mantener bajos los tipos de interés a largo plazo, lo que atraerá la inversión del sector privado. En caso de que el sector público absorba una parte menor del ahorro privado o de que su contribución al ahorro nacional sea positiva, y si los demás factores no varían, la tasa de inversión puede aumentar sin ejercer una presión sobre la balanza de pagos y los tipos de interés a largo plazo.

- iii) En muchos países, las finanzas públicas todavía no han recuperado un margen de maniobra suficiente para hacer frente a una evolución económica adversa. Teniendo en cuenta que, tras la introducción de la moneda única, el ajuste a las depresiones cíclicas y a los problemas propios de cada país deberá efectuarse, en gran parte, mediante medidas presupuestarias, es muy importante garantizar que los estabilizadores automáticos puedan desempeñar plenamente su función. Además, una política presupuestaria saneada aumentará también, con toda probabilidad, la efectividad de dichos estabilizadores. Una disciplina presupuestaria manifiesta aumentará la confianza de los agentes económicos en que un aumento del déficit durante una recesión no supondrá una alteración permanente de las finanzas públicas, lo cual evitará toda influencia negativa de los mercados financieros.
- iv) Finalmente, un presupuesto cercano al equilibrio o con superávit permitirá una rápida reducción de la ratio de deuda pública, todavía relativamente elevada en muchos países, lo que reducirá la carga de los intereses que genera y facilitará la reorientación del gasto público. Asimismo, podrá facilitar la reducción de la carga impositiva y contribuir a que se aborden todos los aspectos de los regímenes de seguridad social en vista del envejecimiento de la población.

En este contexto, es fundamental que los Estados miembros garanticen la continuidad del ajuste presupuestario. Para ello, los Estados miembros se han comprometido a:

- i) garantizar el pleno cumplimiento de los objetivos presupuestarios nacionales fijados para 1998 y a adoptar, en caso necesario, las medidas correctivas oportunas,
- ii) si las condiciones económicas se desarrollan más favorablemente de lo esperado, aprovechar la oportunidad para reforzar la consolidación presupuestaria con el fin de alcanzar el objetivo a medio plazo de una situación financiera gubernamental cercana al equilibrio o con superávit, tal y como figura en los compromisos del Pacto de estabilidad y crecimiento,
- iii) presentar sus programas de estabilidad y convergencia a más tardar a finales de 1998 con vistas a que la Comisión y el Consejo puedan evaluarlos, incluida la situación presupuestaria general y las políticas macroeconómicas que se aplicarán en la zona euro, al inicio de la tercera fase de la UEM,
- iv) garantizar, cuando sea necesario, un fuerte descenso adicional de la deuda pública y una estrategia adecuada de gestión de la deuda, con vistas a reducir la vulnerabilidad de las finanzas públicas.

El calendario, el alcance y la composición de los ajustes presupuestarios son factores importantes, que condicionan la durabilidad de sus efectos sobre la situación presupuestaria y la mejora del dinamismo económico, la competitividad y el empleo. Aunque es preciso que se ajusten a las condiciones de cada país, en anteriores Orientaciones se fijaban varios principios generales, que las actuales reafirman y desarrollan, respetando al mismo tiempo la competencia de los Estados miembros a la hora de aplicar sus propias políticas presupuestarias.

- i) La reducción del déficit en la mayoría de los Estados miembros deberá basarse en la reducción del gasto, más que en el aumento de los impuestos.
- ii) A fin de mejorar la eficacia económica y de fomentar el dinamismo económico, es deseable que la mayoría de los Estados miembros reduzcan sus respectivas cargas impositivas globales. Las reformas fiscales permiten asimismo que el funcionamiento de los mercados sea más eficaz y, al consolidar las inversiones, fomentan de forma duradera los puestos de trabajo competitivos.
- iii) Cuando las proporciones de déficit o de deuda respecto al PIB todavía sean elevadas, será necesario que la reducción, en su caso, de la carga impositiva no aminore el ritmo de reducción del déficit.
- iv) La consolidación presupuestaria deberá efectuarse de forma justa y equitativa. Deberá estar dirigida a mejorar la eficacia y la eficiencia del gasto público y a fomentar también así la vertiente «oferta» de la economía. En ese sentido, las medidas deberán estar orientadas a un mayor control o a la reforma del consumo público, del régimen de pensiones, de la sanidad, de las medidas relativas al mercado laboral y de las subvenciones. Además, en los últimos años ha tendido a reducirse la inversión pública, en porcentaje del PIB, aunque en parte debido al mayor peso que han tenido la financiación y gestión privada de las inversiones en infraestructura. En la medida de lo posible y sin poner en peligro la necesaria reducción adicional del déficit público, debe favorecerse el gasto en inversiones productivas y otras actividades productivas, tales como las medidas de desarrollo de los recursos humanos y políticas activas del mercado laboral. Una reestructuración de este tipo es probable que conduzca, gracias a sus efectos favorables para el crecimiento y la capacidad de inserción laboral, a un aumento de la tasa de empleo o a una reducción del número de personas en edad laboral receptoras de transferencias sociales, lo que a medio plazo mejoraría la situación presupuestaria.

Del mismo modo que los Estados miembros, se impone que la Comunidad siga manteniendo una estricta disciplina presupuestaria. Dicha disciplina habrá de aplicarse a todas las categorías de perspectivas financieras, respetando al mismo tiempo el Acuerdo Interinstitucional sobre la disciplina presupuestaria y la mejora del procedimiento presupuestario.

5.2. Orientaciones específicas por países

i) Estados miembros de la zona euro

En Bélgica las favorables condiciones de crecimiento económico han contribuido a que se logren los objetivos presupuestarios del programa de convergencia con un año de antelación. Es importante garantizar que se cumpla el compromiso gubernamental de mantener un superávit primario del 6 % del PIB a medio plazo, de forma que se asegure una rápida reducción de la ratio de deuda, todavía muy elevada. Se debe intensificar un estricto control de las transferencias a las familias y especialmente del gasto en sanidad.

Alemania debe seguir reduciendo su déficit público en los próximos años. Las subvenciones, las transferencias a familias y el consumo público deben experimentar una mayor reducción. También es necesario un esfuerzo constante para recortar el gasto con vistas a lograr el objetivo del Gobierno de que en el año 2000 la ratio de gasto se sitúe en los niveles anteriores a la unificación, 46 % del PIB. Alemania debe acelerar su ajuste presupuestario a fin de colocar su ratio de deuda en una senda firmemente decreciente y situarla de nuevo rápidamente por debajo del valor de referencia del 60 % del PIB en un futuro próximo.

En España el mantenimiento de la política presupuestaria actual podría permitir que en los próximos años se redujera el déficit público, debido, en parte, a las condiciones favorables de crecimiento económico. Sin embargo, será preciso un esfuerzo para acelerar la consecución del objetivo a medio plazo de acercarse al equilibrio presupuestario o lograr un superávit. De hecho, la posición cíclica actual de la economía española y la sostenibilidad de la expansión actual requerirían la rápida consecución de este objetivo. Es necesario un mayor control del gasto para lograr el objetivo del Gobierno de situar la proporción de gasto respecto al PIB por debajo del 42 % en el año 2000.

En Francia deben realizarse mayores esfuerzos de ajuste presupuestario en 1999 y, en particular, mantenerlos después de 1999, a fin de respetar las obligaciones del Pacto de estabilidad y crecimiento. También son precisos esfuerzos de consoli-

lidación para estabilizar la ratio de deuda y situarla en una senda decreciente. El control de las transferencias a las familias y del consumo público deberían contribuir a la reducción del déficit.

En Irlanda se prevé que el presupuesto público presente un superávit creciente en los próximos años y que la ratio de deuda se sitúe por debajo del 60 % del PIB en 1998 y continúe disminuyendo ulteriormente. Teniendo en cuenta el fuerte crecimiento económico actual y la posibilidad de recalentamiento, todo excedente de ingresos en relación con los previstos en el presupuesto de 1998 debería utilizarse para aumentar el superávit presupuestario. Además, Irlanda también precisa de una política fiscal estricta a fin de reducir el riesgo de recalentamiento. Es de destacar que las autoridades tienen la determinación de proponer un presupuesto para 1999 que tenga como objetivo primordial la continuación de la baja inflación en Irlanda.

Tras el éxito obtenido en la reducción del déficit público por debajo del valor de referencia, del 3 % del PIB, en 1997, Italia necesita intensificar su labor de consolidación presupuestaria con objeto de cumplir las obligaciones del Pacto de estabilidad y crecimiento. Para garantizar una rápida reducción de la ratio de deuda, es importante conseguir que los altos niveles de superávit primario del 5,5 por ciento del PIB se mantengan a medio plazo, tal como se prevé en el plan trienal aprobado por el Parlamento italiano. Todo esto, reforzado por los ingresos procedentes de privatizaciones, debería garantizar una disminución continuada de la ratio de deuda.

Se prevé que Luxemburgo mantendrá un superávit presupuestario en los próximos años, al tiempo que su ratio de deuda seguirá en niveles muy bajos.

Los Países Bajos no deben permitir que se deteriore su actual situación presupuestaria. Teniendo en cuenta las favorables condiciones de crecimiento económico previstas para los próximos años, debe lograrse una mayor reducción del déficit para respetar las obligaciones del Pacto de estabilidad y crecimiento. De ahí que no deba relajarse la política presupuestaria ni permitirse que el déficit público aumente de nuevo. Es preciso mantener el ajuste presupuestario para garantizar una mayor disminución continuada de la ratio de deuda.

Austria debería continuar sus esfuerzos de consolidación en los próximos años a fin de lograr el objetivo de una situación presupuestaria cercana al equilibrio o con superávit. Austria precisa ejercer un severo control presupuestario y debería evitar

presiones adicionales sobre el presupuesto. Debido a la reciente reforma de la imposición de las familias, originada por una sentencia del Tribunal Constitucional, y en el contexto de la reforma fiscal prevista, se requerirán considerables esfuerzos adicionales de consolidación presupuestaria. También se recuerda que la ratio de deuda debe mantenerse en una senda decreciente.

Portugal debería aprovechar la oportunidad que ofrezcan las favorables condiciones de crecimiento económico en los próximos años para mejorar su posición presupuestaria con objeto de cumplir las obligaciones del Pacto de estabilidad y crecimiento. De esta forma también se evitará cualquier riesgo de recalentamiento. El ajuste presupuestario debería centrarse más en el gasto primario. Se prevé que la ratio de deuda descienda hasta el 60 % del PIB en 1998, y que siga disminuyendo en los años siguientes.

En Finlandia se prevé que el déficit presupuestario se convierta en superávit en 1998 y que éste aumente en los años siguientes. Finlandia proyecta introducir una reducción del impuesto sobre la renta en 1999; esta medida debería aplicarse de forma que no se interrumpa el proceso de ajuste presupuestario.

ii) *Estados miembros que no adoptarán el euro a partir de enero de 1999*

Se prevé que Dinamarca aplique una política presupuestaria más estricta y que aumente su superávit presupuestario en los próximos años. La recaudación fiscal seguirá siendo excelente y la inversión pública continuará reduciéndose. Teniendo en cuenta el aumento del superávit presupuestario, se prevé que la ratio de deuda se sitúe por debajo del 60 % del PIB en 1998 y continúe disminuyendo en los años siguientes.

Grecia ha efectuado importantes avances en la reducción de los graves desequilibrios de sus finanzas públicas en los últimos años. En 1997 su déficit se redujo hasta el 4 % del PIB y se prevé que en 1998 se reduzca por debajo del nivel de referencia del Tratado, mientras que la deuda pública, tras permanecer prácticamente estable desde 1993, empezó a reducirse en 1997. Grecia debería continuar sus esfuerzos de consolidación presupuestaria, en especial mediante una aplicación rigurosa de las medidas anunciadas por el Gobierno cuando la dracma pasó a formar parte del MTC, para garantizar que su participación en el MTC pueda hacerse sin sobresaltos y de forma ordenada y para realizar la intención del Gobierno

de entrar en la zona euro antes del año 2001. Estas medidas incluyen un recorte suplementario del gasto primario, la ampliación de los planes de privatización, la racionalización generalizada del sector público y la reforma del sistema de seguridad social a medio plazo.

En Suecia, se espera que en 1998 el presupuesto del Estado tenga superávit y que se logren superávits cada vez mayores posteriormente. El objetivo de Suecia es un superávit presupuestario del 2 % del PIB a lo largo del ciclo. El gasto público debe seguir controlándose rigurosamente.

También en el Reino Unido se prevé que el presupuesto alcance una situación cercana al equilibrio a finales del decenio. Para ello, el Reino Unido debería aplicar rigurosamente la política presupuestaria anunciada. Debería seguir controlándose rigurosamente el gasto público. La política presupuestaria también debería tener en cuenta la necesidad de lograr las condiciones de estabilidad generales previstas para la economía del país.

6. EVOLUCIÓN SALARIAL

La evolución de la masa salarial y de los diferenciales salariales tiene importantes consecuencias para la inflación, el crecimiento, el empleo y el contenido en empleo del crecimiento. En la unión económica y monetaria, con un régimen de moneda única, la relación entre salarios y empleo pasará a ser más evidente y estricta. Por otra parte, el marco macroeconómico creíble y orientado a la estabilidad fomentará un comportamiento salarial adecuado.

La fijación de salarios seguirá siendo competencia de los interlocutores sociales a escala nacional, regional, sectorial o incluso de manera más descentralizada, según sus respectivas tradiciones. Tal como se destaca en la Resolución de Amsterdam sobre crecimiento y empleo, los interlocutores sociales tienen la responsabilidad de compatibilizar un elevado nivel de empleo con acuerdos salariales adecuados y de establecer un marco institucional apropiado para la negociación salarial.

Para que la evolución salarial contribuya a una política macroeconómica favorable al empleo, los interlocutores sociales deben seguir aplicando políticas responsables y llegar a acuerdos salariales en los Estados miembros que se ajusten a las siguientes normas generales:

- i) Los aumentos nominales de la masa salarial deben ser compatibles con la estabilidad de precios. Unos acuerdos salariales, en toda la zona euro, que fueran incompatibles con la estabilidad de precios conllevarían inevitablemente un endurecimiento de las condiciones monetarias en esta zona, lo cual tendría consecuencias negativas para el crecimiento y el empleo. Un aumento salarial nominal excesivo en un país o en una región no tendría necesariamente importantes consecuencias para la inflación en la totalidad de la unión monetaria, pero, al afectar a los costes laborales unitarios, empeoraría las condiciones de competitividad y empleo en este país o región.
- ii) El incremento de los salarios reales con respecto al aumento de la productividad laboral debería tener en cuenta la necesidad de fortalecer, cuando sea necesario, y posteriormente mantener, la rentabilidad de las inversiones que refuerzan las capacidades y crean empleo. Ello significa que en los países donde el crecimiento de la productividad laboral global se va desacelerando, se reducirá el margen para aumentar los salarios reales. Más específicamente, una reducción del tiempo de trabajo no debería tener como consecuencia un incremento de los costes reales por unidad de trabajo. Para que una mayor rentabilidad genere una mayor inversión en la Comunidad, es fundamental que la evolución de la demanda, las condiciones del mercado de trabajo, la fiscalidad y la normativa sean favorables a la inversión.
- iii) Los acuerdos salariales deberían tener más en cuenta las diferencias de productividad según las cualificaciones, las aptitudes y las zonas geográficas. En esta situación, y cuando proceda, los costes de los salarios de inserción para los jóvenes y los parados poco cualificados o de larga duración deberían aumentar su empleabilidad; los efectos beneficiosos de la reducción de los costes de los salarios de inserción podrían aumentarse con medidas destinadas a fomentar la adaptabilidad de la población activa.
- iv) Debe evitarse un efecto de «imitación salarial», lo cual implica que las diferencias en los costes laborales de los Estados miembros deberían seguir reflejando las diferencias de productividad. Al existir una moneda única, las diferencias salariales entre Estados miembros serán más transparentes, lo que podría conducir a un cierto aumento de la movilidad laboral pero también dar lugar a demandas de aumento salarial en países con salarios inferiores, a fin de acercarse a aquellos con salarios más altos. Si en un país o región los salarios aumentaran más que la productividad, se deterioraría la competitividad y

la rentabilidad de la inversión y, en consecuencia, su atractivo como ubicación productiva; su comercio se vería afectado, se frenaría la inversión y aumentaría el desempleo.

El cumplimiento de estos requisitos no implica que la evolución salarial deba ser uniforme en toda la zona euro. Es probable que existan diferencias en el crecimiento de la productividad y, con ello, en el margen de maniobra disponible para la modificación de los salarios reales. Por otra parte, deben considerarse las distintas situaciones del mercado de trabajo y las distintas condiciones económicas. En la unión económica y monetaria, los ajustes salariales deberán desempeñar una función más importante en la adaptación a las circunstancias económicas cambiantes, especialmente cuando se trate de problemas específicos de un país, lo que exigirá mayor adaptabilidad en el proceso de fijación de salarios.

Teniendo en cuenta que los interlocutores sociales son, en general, los responsables de que se obtenga una evolución salarial compatible con la consecución y el mantenimiento de un elevado nivel de empleo, con lo que desempeñan una importante función en el logro de una política macroeconómica adecuada, es fundamental fortalecer el diálogo social en las instancias adecuadas. A escala nacional, los gobiernos deben dar mayor prioridad al fomento del diálogo y a la promoción de la comprensión de la estrategia política contenida en las Orientaciones generales de política económica. A escala comunitaria, la Comisión continuará desarrollando el diálogo social, en especial en temas de política macroeconómica. Además, en el marco de una coordinación de políticas económicas reforzada, es necesario instaurar credibilidad y un clima de confianza entre los principales agentes, que podrían reforzarse mediante un diálogo regular entre los interlocutores sociales y las autoridades responsables de las políticas económicas.

7. POLÍTICAS ESTRUCTURALES PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO Y EL EMPLEO

Las políticas estructurales son fundamentales para fomentar el bienestar económico, mejorar la productividad y aumentar los niveles de empleo. Su función primordial es contribuir a asegurar un proceso de crecimiento macroeconómico sin tensiones, reforzar la competitividad de la Comunidad, aumentar el contenido en empleo del crecimiento y lograr un crecimiento más respetuoso con el medio ambiente. Para que sean plenamente efectivas deben ser coherentes con la aplicación de políticas macroeconómicas saneadas.

El objetivo de las políticas estructurales es mejorar el funcionamiento de los mercados; cuando llevan implícita una repercusión presupuestaria, es fundamental que se mantengan bajo control y que no pongan en peligro el logro de unas situaciones presupuestarias saneadas. Además, sus beneficios económicos sólo aparecen gradualmente a lo largo del tiempo.

Teniendo en cuenta los insuficientes avances en la aplicación de las reformas estructurales en los mercados de productos, de servicios y, en particular, de trabajo en la mayoría de los Estados miembros, es preciso redoblar los esfuerzos para eliminar deficiencias estructurales a menudo muy arraigadas. La resolución de los problemas económicos específicos de los Estados miembros dependerá en gran medida de la flexibilidad y la capacidad de adaptación de los mercados de productos, servicios y factores de producción. La unión económica y monetaria también intensificará la presión competitiva sobre las empresas debido a la supresión de las modificaciones de los tipos de cambio dentro de la zona euro y a una mayor transparencia de precios.

7.1. Mercados de mercancías, servicios y capitales

Para salvaguardar y promover la competitividad, el empleo y el nivel de vida de la Unión Europea en un mundo de libre comercio y en constante cambio tecnológico es fundamental que los Estados miembros y la Comunidad intensifiquen sus esfuerzos para mejorar sus mercados de productos, servicios y capitales. Estos esfuerzos deberán concentrarse en cuatro ámbitos principales:

i) *Reformas que perfeccionen el mercado único*

La mejora del funcionamiento del mercado único tiene gran importancia para el logro de la unión económica y monetaria puesto que, pese a los considerables avances, persisten varios problemas importantes. El marco legislativo del mercado único sigue siendo incompleto, debido fundamentalmente a la ausencia de una plena incorporación nacional de las directivas de la Comunidad. Debe proseguirse enérgicamente, en la mayoría de los Estados miembros señalados en el cuadro de indicadores del mercado único, elaborado por la Comisión, el esfuerzo para reducir el número de directivas del mercado único no incorporadas. Reconociendo este desafío, la Comisión y los Estados miembros acordaron, en junio de 1997, un Plan de acción para el mercado único en el que los Estados miembros se comprometen a que el 1 de enero de 1999 se

hayan solventado las principales lagunas legislativas que subsisten. Entre los ámbitos que requieren nuevas actuaciones cabe destacar la contratación pública y el reconocimiento mutuo.

Los esfuerzos deberían centrarse ahora en asegurar la pronta aplicación del Plan de acción y en supervisar el avance hacia un mercado único efectivo. Con este fin, se ha previsto la publicación semestral de un cuadro de indicadores del mercado único. Por otra parte, en las conclusiones del Consejo Europeo de Luxemburgo se insiste en la importancia de prestar plena atención a las políticas y situaciones económicas nacionales que podrían impedir el buen funcionamiento del mercado único y en la necesidad de coordinación para apoyar una reforma fiscal que aumente la eficacia e impida la competencia fiscal perniciosa. En este ámbito, los incentivos fiscales deberían ser coherentes con las normas comunitarias sobre ayudas estatales y debería supervisarse la aplicación en los Estados miembros de los principios de una competencia fiscal leal. Esta es una de las principales tareas del Grupo de seguimiento creado el 1 de diciembre de 1997.

El mercado único y la globalización ejercen una fuerte presión en pro de la mejora de la competitividad, pero esta última también está relacionada con las políticas nacionales o comunitarias en el ámbito de la investigación y el desarrollo y, en particular, de la sociedad de la información. Por esta razón es esencial aplicar rápidamente las medidas contenidas en el Plan de acción que promuevan la innovación y una difusión amplia de las nuevas tecnologías. El entorno de las empresas en materia de comunicación también requiere que se fortalezcan los esfuerzos en los proyectos de infraestructuras manteniendo el nivel adecuado de inversión pública y realizando proyectos conjuntos con el sector privado cuando sea adecuado. Los esfuerzos también deberían centrarse en el fomento de una cultura empresarial y en el fomento del espíritu de empresa, factor decisivo en la estimulación del crecimiento, el empleo y la competitividad comunitarios.

ii) *Reformas que mejoren la competencia*

La Comisión ha reconocido la necesidad de simplificar y descentralizar la aplicación de las normas de defensa de la competencia para aumentar su eficacia y reducir los costes que supone para las empresas. Los Estados miembros también deberían contribuir a lograr una aplicación más eficaz de estas normas modificando su

legislación para permitir la aplicación efectiva de aquéllas por parte de las autoridades nacionales de defensa de la competencia. En lo que se refiere a las ayudas estatales, es preciso que la Comisión ejerza un control estricto y los Estados miembros apliquen una autodisciplina rigurosa.

iii) *Reformas de la normativa*

Un marco normativo adecuado es una condición previa para estimular el crecimiento de la productividad y de la competitividad de las empresas europeas. Los gobiernos y la Comisión tienen la responsabilidad de revisar continuamente las normativas existentes a fin de evaluar su adecuación, reducir el coste de su aplicación y supervisión y aumentar su transparencia y aplicabilidad. Ello también es cierto en lo que se refiere a la normativa medioambiental, que debería basarse en incentivos que permitan a los agentes económicos lograr objetivos medioambientales bien definidos con una mínima repercusión sobre los costes. Dado que las normativas nacionales son todavía muy dispares, los organismos internacionales han emprendido diversos ejercicios de evaluación comparativa, con objeto de distinguir las mejores prácticas normativas. Estos ejercicios podrían suponer una mejora importante en el marco jurídico de las empresas. Por lo que respecta a la Comunidad, la Comisión podría coordinar estas iniciativas a partir de las contribuciones de los Estados miembros.

La normativa administrativa y los procedimientos engorrosos tienden a ser una carga especialmente pesada para las pequeñas y medianas empresas, en particular, en su fase de lanzamiento. Por esta razón, estos ejercicios de evaluación podrían aplicarse en primer lugar a las normas administrativas para la creación de empresas. De la misma manera, debería darse prioridad a detectar y suprimir cualquier barrera normativa injustificada que se oponga al desarrollo del capital de riesgo y de los nuevos productos financieros, particularmente aquellos que puedan contribuir a la financiación de las pequeñas y medianas empresas.

Debe prestarse también especial atención a la creación de empleo a escala local en la economía social y en nuevas actividades ligadas a necesidades todavía no satisfechas por el mercado, que tienen un importante efecto indirecto tanto para la actividad económica como para la cohesión social. Para explotar plenamente las oportunidades que ofrecen estos ámbitos debe crearse un marco fiscal y normativo más favorable.

iv) *Mercados financieros*

La unión económica y monetaria supondrá importantes cambios en los mercados financieros

europeos. Dichos cambios darán lugar a amplios y muy líquidos mercados en euros. Es importante que las autoridades nacionales tomen las medidas necesarias para suprimir los obstáculos jurídicos y financieros que se oponen a la integración del mercado. A medida que en la unión económica y monetaria disminuya la segmentación entre los mercados financieros de los Estados miembros, la mayor competencia entre las instituciones financieras de la zona euro hará más evidente cualquier ineficacia. Además, es muy probable que los nuevos mercados financieros en euros sean atractivos para las instituciones financieras de fuera de Europa. Por ello es esencial que los operadores estén totalmente preparados para la unión económica y monetaria, a fin de que pueda obtenerse todo el potencial de los nuevos mercados financieros en euros.

Para mejorar la eficacia de tales reformas, éstas deben controlarse estrechamente y, en su caso, coordinarse a escala comunitaria mediante una supervisión multilateral regular, que complemente la actual supervisión multilateral macroeconómica. Para asegurar el decidido progreso de la reforma económica, los Estados miembros y la Comisión deberían presentar breves informes anuales en los que describan sus políticas para mejorar la eficacia de sus mercados de productos, servicios y capitales. Estos informes sentarán las bases para controlar dichos esfuerzos de reforma a escala comunitaria y aportarán datos para las Orientaciones generales de política económica a partir del próximo año. La Comisión también elaborará un cuadro de indicadores ampliado sobre la integración efectiva del mercado, en el que se incluirán los diferenciales de precios y la aplicación de las medidas del mercado único.

7.2. Mercado de trabajo

Es posible lograr una reducción duradera de los niveles de desempleo, actualmente muy elevados, y un incremento del nivel de empleo en la Comunidad. Para ello se precisa una utilización decidida y constante de una amplia gama de políticas que se refuercen mutuamente y que a menudo sólo darán fruto a medio y largo plazo. La interacción entre políticas macroeconómicas y políticas estructurales asegurará el logro de un período de elevado crecimiento no inflacionista, apoyado en una inversión que aumente la capacidad productiva. Las políticas necesarias a este respecto son el centro de las presentes y de las anteriores Orientaciones generales de política económica. Pero la resolución de los problemas del empleo requerirá una modernización

general y simultánea de los mercados de trabajo comunitarios, con vistas a aumentar el contenido en empleo del crecimiento y a asegurar la empleabilidad de la población activa. Este segundo componente de la estrategia comunitaria para lograr un elevado nivel de empleo fue desarrollado en las Directrices para el empleo del Consejo de Luxemburgo.

Las Directrices para el empleo —basadas en cuatro pilares: aumentar la empleabilidad, impulsar el espíritu de empresa, favorecer la adaptabilidad de las empresas y los trabajadores, y fomentar la igualdad de oportunidades— serán aplicadas mediante planes de acción nacional (PAN) para el empleo. Estos planes, adaptados a las circunstancias nacionales específicas, deben integrar las medidas de empleo en una estrategia de política macroeconómica saneada, que incluya la consolidación presupuestaria de conformidad con los requisitos del Pacto de crecimiento y estabilidad. Además, deben contribuir a reducir los desfases en el mercado de trabajo y a reforzar la capacidad de respuesta de las empresas ante los cambios económicos. De esta forma, los PAN serán un importante instrumento dirigido a reforzar el potencial de crecimiento y empleo de la Comunidad y, por esa razón, constituirán sin duda un destacado componente de las futuras Orientaciones generales de política económica.

Las actuaciones de los Estados miembros deberían dar prioridad a una estrategia preventiva, que se centre en políticas activas encaminadas a aumentar una oferta de mano de obra con la formación y preparación adecuadas. Estas medidas activas deben combinarse con esfuerzos para incentivar más la búsqueda y creación de puestos de trabajo, a través de una revisión de la estructura y administración del sistema impositivo y de prestaciones sociales.

i) Políticas activas del mercado laboral

En un período de cinco años los Estados miembros deben solucionar el desempleo de los jóvenes y evitar el desempleo de larga duración, ofreciendo a toda persona joven o adulta una nueva oportunidad, antes de que transcurran seis o doce meses de desempleo respectivamente. Ello exige mayores esfuerzos para los servicios de empleo a fin de que puedan realizar eficazmente tareas de búsqueda de puestos de trabajo. Estas medidas deberían combinarse con medidas de acompañamiento como la formación y, cuando resulte conveniente, las ayudas salariales y la reducción de las cargas sociales, especialmente para el trabajo poco cualificado. Es importante concentrar los escasos recursos de los servicios de empleo en quienes necesitan más ayuda para encontrar un puesto de trabajo.

El desempleo de larga duración es particularmente alto en Bélgica, Irlanda, Italia y España, mientras que el desempleo juvenil lo es en Finlandia, Francia, Grecia, Italia y España. Estos Estados miembros deberían realizar un esfuerzo especial para respetar estas orientaciones.

ii) Impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social

Durante más de quince años, el incremento de la carga fiscal global y la evolución estructural de los sistemas fiscales (impuestos y cotizaciones a la seguridad social) en los Estados miembros ha sido desfavorable al empleo. Como resultado del incremento de la carga fiscal global y de las cotizaciones a la seguridad social se ha abierto una brecha cada vez mayor entre lo que reciben los trabajadores y lo que pagan las empresas. Esta brecha creciente incide negativamente en la eficiencia económica y en el crecimiento y, en última instancia, en la creación de empleo. Sus efectos son especialmente perniciosos para los salarios más bajos, ya que su alto coste expulsa del mercado los empleos poco cualificados y poco pagados y aumenta las actividades en el mercado negro. En vista de tan negativos efectos, es importante que los Estados miembros tomen las medidas necesarias para invertir esta tendencia, por ejemplo, mediante la reforma de los regímenes de seguridad social y fiscales. Dichas medidas, no obstante, no deberían poner en peligro la consolidación presupuestaria. Los efectos de dichas medidas sobre el empleo aumentarían si estuvieran apoyadas con medidas activas del mercado laboral en los ámbitos de la educación, los planes de aprendizaje, la formación profesional y el reciclaje. Con objeto de que los sistemas tributarios sean más favorables al empleo, los Estados miembros deberían estudiar también, en su caso, si resulta deseable crear un impuesto sobre la energía o sobre las emisiones contaminantes, o cualquier otra medida impositiva. Cualquiera de estos cambios debería tener en cuenta los efectos en la competencia y las posibles cargas suplementarias para los contribuyentes, ya sean personas físicas o jurídicas.

iii) Reforma de las prestaciones sociales

Los sistemas de prestaciones sociales deben reformarse con objeto de aumentar los incentivos, las oportunidades y las responsabilidades para aceptar puestos de trabajo y, de una manera más general, mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo. Ello supone pasar del mantenimiento de unos sistemas de ayudas pasivas a los ingresos a medidas de ayuda a la protección social a través del trabajo. En algunos países, sin embargo,

aceptar un puesto de trabajo presenta pocas ventajas comparativamente a recibir prestaciones sociales, especialmente para quienes reciben salarios bajos y permanecen largos períodos en situación de desempleo: la suma de las prestaciones por desempleo, vivienda e hijos genera, en determinadas circunstancias, una tasa de sustitución neta de aproximadamente un 80 % en Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Países Bajos, Suecia y el Reino Unido.

Hacer que sea rentable trabajar precisa de una doble estrategia. En primer lugar, la aplicación de reformas que aumenten el salario realmente percibido. Las reformas emprendidas por el Reino Unido bajo la denominación de «prestaciones al trabajo» (*welfare to work*) abren una vía interesante. En segundo lugar, debe actuarse sobre las prestaciones, ajustando cuidadosamente los criterios para recibirlas, los requisitos de búsqueda de empleo y, en algunos casos, revisando su duración. Algunos países han obtenido resultados positivos en este ámbito. No obstante, debería revisarse la interacción entre los distintos sistemas de prestaciones para asegurar que aceptar un puesto de trabajo siempre resulte más rentable que recibir prestaciones. De una manera más general, los sistemas de prestaciones y los sistemas impositivos deberían contemplarse en relación con las normativas sobre el mercado de trabajo. Los Estados miembros, especialmente aquellos que combinan sistemas relativamente generosos de prestaciones sociales y de protección del empleo, deberían revisar su legislación correspondiente para tratar de compatibilizar seguridad y flexibilidad, aumentando al mismo tiempo la eficacia de los sistemas de prestaciones sociales.

iv) *Modificaciones de la jornada laboral*

Es importante que allí donde existan acuerdos de reducción de la jornada laboral la norma se aplique de manera tal que no se socave la adaptabilidad y no se obtenga como resultado la reducción de la oferta de mano de obra y de la producción. Cuando así resulte adecuado, el empleo podría verse favorecido por una mayor flexibilidad de la jornada laboral a nivel microeconómico. En este sentido, algunas iniciativas sugieren que los acuerdos que combinen una reducción del tiempo de trabajo con la creación de empleo podrían tener resultados positivos, siempre y cuando no aumenten los costes laborales unitarios. Otro enfoque para aumentar el contenido en empleo del crecimiento podría consistir en incentivar al máximo el recurso al tiempo parcial voluntario y nuevas formas de empleo. Las posibilidades en este ámbito son obviamente muy distintas en los distintos Estados miembros, habida cuenta de las grandes diferencias en la proporción de trabajadores a tiempo parcial que pueden observarse en la actualidad. En estos ámbitos debe fomentarse el intercambio, a escala comunitaria, de experiencias y de las mejores prácticas.

Hecho en Bruselas, el 6 de julio de 1998.

Por el Consejo

El Presidente

R. EDLINGER

Información sobre la fecha de entrada en vigor del Protocolo I por el que se regulan las empresas conjuntas contempladas en el Acuerdo sobre relaciones pesqueras entre la Comunidad Europea y la República de Letonia

Concluidos los procedimientos internos de aplicación por las dos Partes del Protocolo I por el que se regulan las empresas conjuntas contempladas en el Acuerdo sobre relaciones pesqueras entre la Comunidad Europea y la República de Letonia, firmado en Riga el 30 de abril de 1998 ⁽¹⁾, el Protocolo entró en vigor el 25 de mayo de 1998.

⁽¹⁾ DO L 48 de 19. 2. 1998, p. 1.

ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC

DECISIÓN DEL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC

Nº 46/98/COL

de 4 de marzo de 1998

relativa a la adopción de dos comunicaciones en el ámbito de la competencia sobre la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa de competencia en el Espacio Económico Europeo (EEE) y sobre los acuerdos de menor importancia no contemplados en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE

EL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo ⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 55,

Visto el Acuerdo entre los Estados de la AELC por el que se instituyen un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia ⁽²⁾ y, en particular, la letra b) del apartado 2 de su artículo 5 y el apartado 1 de su artículo 25,

Previa consulta a la Comisión Europea,

Considerando que la Comisión ha adoptado una comunicación relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia ⁽³⁾ y una comunicación relativa a los acuerdos de menor importancia no contemplados en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea ⁽⁴⁾;

Considerando que ambas comunicaciones también son pertinentes para el Espacio Económico Europeo;

Considerando que resulta necesario orientar a las empresas indicando los principios y las normas por las que se regirá el Órgano de Vigilancia de la AELC a la hora de aplicar los conceptos de mercado de producto de referencia y de mercado geográfico de referencia y de determinar si un acuerdo repercute considerablemente sobre los intercambios y la competencia en relación con los artículos 53 a 60 del Acuerdo EEE;

Considerando que es preciso garantizar una aplicación uniforme de las normas de competencia del EEE en todo el Espacio Económico Europeo;

Considerando que, de conformidad con el punto II bajo el título «Observaciones generales», al final del anexo XIV del Acuerdo EEE, el Órgano de Vigilancia debe adoptar, tras consultar a la Comisión Europea, los actos que correspondan a los adoptados por ésta con objeto de mantener la igualdad de condiciones de competencia,

⁽¹⁾ En lo sucesivo denominado «el Acuerdo EEE».

⁽²⁾ En lo sucesivo denominado el Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción.

⁽³⁾ DO C 372 de 9. 12. 1997, p. 5.

⁽⁴⁾ DO C 372 de 9. 12. 1997, p. 13.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

1. Quedan adoptadas las comunicaciones que figuran a continuación, que se adjuntan a la presente Decisión como anexos I y II:
 - comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa en materia de competencia en el Espacio Económico Europeo (EEE);
 - comunicación del Órgano de Vigilancia de la AELC relativa a los acuerdos de menor importancia no contemplados en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.
2. La presente Decisión y las comunicaciones adjuntas son auténticas en la versión inglesa y serán publicadas en la sección EEE y en el suplemento EEE del *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Hecho en Bruselas, el 4 de marzo de 1998.

Por el Órgano de Vigilancia de la AELC
Presidente
Knut ALMESTAD

ANEXO I

COMUNICACIÓN DEL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC RELATIVA A LA DEFINICIÓN DE MERCADO DE REFERENCIA A EFECTOS DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA EN EL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO (EEE)

- A. La presente Comunicación se adopta con arreglo a lo dispuesto en el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Acuerdo EEE) y el Acuerdo entre los Estados de la AELC por el que se instituyen un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia (Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción).
- B. La Comisión Europea ha publicado una Comunicación relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia⁽¹⁾. Este acto no vinculante contiene un conjunto de principios y normas por los que se rige la Comisión Europea en el ámbito de la competencia.
- C. El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que el mencionado acto es pertinente para el EEE. Con objeto de mantener la igualdad de condiciones de competencia y de garantizar la aplicación uniforme de las normas de competencia del EEE en todo el Espacio Económico Europeo, el Órgano de Vigilancia de la AELC adopta la presente Comunicación en ejercicio del poder que le confiere la letra b) del apartado 2 del artículo 5 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción. Se propone seguir los principios y normas establecidos en la presente Comunicación al aplicar las normas de competencia del EEE pertinentes a cada asunto en concreto.

I. INTRODUCCIÓN

1. El objeto de la presente Comunicación es orientar sobre la forma en que el Órgano de Vigilancia de la AELC aplica los conceptos de mercado de productos de referencia y de mercado geográfico de referencia cuando vela por el respeto de las normas de competencia del Acuerdo EEE, en particular cuando aplica las disposiciones del capítulo II del Protocolo nº 4 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción⁽²⁾, y del punto 1 del anexo XIV del Acuerdo EEE en combinación con el capítulo XIII del Protocolo nº 4 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción⁽³⁾, y las disposiciones correspondientes en otros textos sectoriales como el transporte o el carbón y el acero⁽⁴⁾.

2. La definición del mercado es un instrumento que permite determinar y definir los límites de la competencia entre empresas, así como establecer el mercado dentro del cual el Órgano de Vigilancia de la AELC aplica la política de competencia. El principal objetivo de la definición de mercado es determinar de forma sistemática las limitaciones de competencia que afrontan las empresas afectadas⁽⁵⁾. El objetivo de definir un mercado en sus dimensiones de producto y geográfica es determinar los competidores de las empresas afectadas que pueden limitar el comportamiento de éstas o impedirles actuar al margen de una presión competitiva eficaz. Desde esta perspectiva, dicha definición permite, entre otras cosas, calcular las cuotas de mercado, que aportan una información valiosa sobre el poder de mercado, para evaluar una posición dominante o a los efectos de la aplicación del artículo 53 del Acuerdo EEE.

3. De lo anterior se desprende que el concepto de mercado de referencia es diferente de otros conceptos de mercado utilizados frecuentemente en otros contextos. Por ejemplo, las empresas a

menudo emplean el término mercado para referirse al área en que venden sus productos o, en sentido amplio, a la industria o sector a que pertenecen.

4. La definición del mercado de referencia en sus dimensiones o de producto y geográfica tiene con frecuencia una influencia decisiva en la valoración de un asunto de competencia. Al hacer públicos los procedimientos que sigue para establecer la definición de mercado y al indicar los criterios y elementos de prueba en los que se basa para adoptar una decisión el Órgano de Vigilancia de la AELC espera elevar el grado de transparencia de su política y de su proceso decisorio en el ámbito de la política de competencia.

5. Una mayor transparencia también permitirá a las empresas y a sus asesores prever mejor la posibilidad de que el Órgano de Vigilancia de la AELC plantee objeciones desde el punto de vista de la competencia en un caso concreto. Por ello, las empresas podrían tener en cuenta esta posibilidad en su proceso interno de toma de decisiones, al contemplar, por ejemplo, una adquisición, la creación de empresas en participación o la celebración de determinados acuerdos. También se pretende que las empresas se encuentren en mejor situación para comprender qué clase de información considera importante el Órgano de Vigilancia para la definición de mercado.

6. La interpretación del concepto de mercado de referencia que da el Órgano de Vigilancia se entiende sin perjuicio de la interpretación que puedan realizar el Tribunal de la AELC, el Tribunal de Justicia o el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas.

II. DEFINICIÓN DE MERCADO DE REFERENCIA

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

7. Determinadas actos basados en los artículos 53 y 54 del Acuerdo EEE, en particular la sección 6 del formulario A/B

⁽¹⁾ DO C 372 de 9. 12. 1997, página 5.

⁽²⁾ Corresponde al Reglamento (CEE) nº 17 del Consejo (Procedimiento general).

⁽³⁾ Corresponde al Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo (Control de las operaciones de concentración).

⁽⁴⁾ En la evaluación de las ayudas estatales, los aspectos fundamentales con el receptor de la ayuda y el sector afectado, más que la descripción de las presiones competitivas que afronta el receptor de la ayuda. En los asuntos en que se plantee el poder de mercado y, por tanto, el mercado de referencia, la valoración puede basarse en el enfoque esbozado en la presente Comunicación.

⁽⁵⁾ A los efectos de la presente Comunicación, las empresas afectadas serán: en el caso de las concentraciones, las partes de la operación de concentración; en las investigaciones con arreglo al artículo 54 del Acuerdo EEE, la empresa objeto de la investigación o los denunciantes; en las investigaciones basadas en el artículo 53, las partes del acuerdo.

relativo al capítulo II del Protocolo nº 4 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción ⁽¹⁾ y la sección 6 del formulario CO relativo al punto 1 del anexo XIV del Acuerdo EEE y al capítulo XIII del Protocolo nº 4 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción ⁽²⁾ ofrecen las definiciones siguientes. Los «mercados de productos de referencia» se definen en los siguientes términos:

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

8. Los «mercados geográficos de referencia» se definen de la siguiente forma:

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

9. Así pues, el mercado de referencia dentro del cual se valora un asunto de competencia se determina combinando el mercado de producto y el mercado geográfico. El Órgano de Vigilancia de la AELC interpreta las definiciones de los puntos 7 y 8 (que reflejan la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas, así como su propia práctica decisoria) siguiendo las orientaciones definidas en la presente Comunicación.

Concepto de mercado de referencia y objetivos de la política de competencia del EEE

10. La noción de mercado de referencia está íntimamente relacionada con los objetivos que persigue la política de competencia del EEE. Por ejemplo, en el contexto del control de las operaciones de concentración por parte del EEE, el análisis de las modificaciones estructurales de la oferta de un producto tienen principalmente por objetivo evitar la creación o el reforzamiento de una posición dominante que tenga como consecuencia el entorpecimiento de una competencia efectiva en una parte sustancial del territorio cubierto por el Acuerdo EEE. Conforme a las normas de competencia del EEE, una posición dominante es la que permite a una empresa o grupo de empresas comportarse con relativa independencia de sus competidores, clientes y, en último término, de sus consumidores ⁽³⁾. Tal situación se produce, por lo general, cuando una empresa o un grupo de empresas controla una parte importante de la oferta en un mercado determinado, siempre que los demás factores analizados en la valoración (barreras de acceso, capacidad de reacción de los clientes, etc.) apunten en la misma dirección.

11. El Órgano de Vigilancia de la AELC sigue el mismo enfoque en su aplicación del artículo 54 del Acuerdo EEE a las empresas que ejercen, individual o colectivamente, una posición dominante. El capítulo II del Protocolo nº 4 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción ⁽⁴⁾ faculta al Órgano de Vigilancia de la AELC para proceder a verificaciones y poner término a cualquier abuso de posición dominante, que, por su parte, se ha de definir en función del mercado de referencia. Por otra parte, también

puede ser necesario definir el concepto de mercado a efectos de aplicación del artículo 53 del Acuerdo EEE para determinar, por ejemplo, si se produce una restricción apreciable de la competencia o si se cumplen las condiciones para que se otorgue la excepción de la letra b) del apartado 3 del artículo 53 a la prohibición del apartado 1 del mismo artículo.

12. Los criterios para definir el mercado de referencia se aplican generalmente en el análisis de ciertos comportamientos en el mercado y de cambios estructurales en la oferta de productos. Sin embargo, esta metodología puede llevar a resultados diferentes en función de la naturaleza del asunto examinado. Por ejemplo, cuando se analiza una concentración, siendo en tal caso el análisis fundamentalmente prospectivo, la extensión del mercado geográfico podría ser diferente que cuando se analiza un comportamiento pasado. La diferente perspectiva temporal considerada en cada caso podría llevar al resultado de que se definan distintos mercados geográficos para los mismos productos en función de si el Órgano de Vigilancia de la AELC examina un cambio en la estructura de la oferta, derivado, por ejemplo, de una concentración o de la creación de una empresa en participación de carácter cooperativo, o examina aspectos relativos a comportamientos pasados.

Principios básicos para la definición de mercado

Presiones competitivas

13. Las empresas se ven sometidas a tres fuentes principales de presiones competitivas: sustituibilidad de la demanda, sustituibilidad de la oferta y competencia potencial. Desde una perspectiva económica, a efectos de definir el mercado de referencia, la sustituibilidad de la demanda es el factor disciplinario más inmediato y efectivo para los proveedores de un determinado producto, especialmente por lo que se refiere a sus decisiones en materia de fijación de precios. Una empresa o un grupo de empresas no puede influir de manera significativa en las condiciones de venta vigentes, especialmente en el nivel de precios, si sus clientes tienen la opción de adquirir productos sustitutivos o de recurrir a proveedores situados en otro lugar. Básicamente, para definir un mercado se han de determinar las fuentes alternativas de suministro a las que pueden recurrir los clientes de las empresas de que se trate, tanto por lo que se refiere a productos o servicios como a la situación geográfica de los proveedores.

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

Sustituibilidad de la demanda

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

⁽¹⁾ Véase la nota 2 a pie de página de la Decisión.

⁽²⁾ Véase la nota 3 a pie de página de la Decisión.

⁽³⁾ Definición del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en la sentencia de 13 de febrero de 1979 en el asunto 85/76 Hoffmann-La Roche, [1979] Rec. 1979, p. 461, confirmada en sentencias posteriores.

⁽⁴⁾ Véase la nota 2 a pie de página de la Decisión.

16. Desde un punto de vista conceptual, este enfoque implica que, partiendo del tipo de productos que venden las empresas afectadas y del área en que los venden, otros productos y áreas se incluirán o excluirán de la definición del mercado en función de si la competencia de estos otros productos y zonas afecta suficientemente a la estrategia de fijación de los precios de los productos de las partes a corto plazo o la restringe.

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

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

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

Sustituibilidad de la oferta

20. La sustituibilidad de la oferta también se tiene en cuenta al definir mercados en los casos en que sus efectos son equivalentes a los de la sustituibilidad de la demanda en términos de eficacia y rapidez. Esto requiere que los proveedores puedan pasar a fabricar los productos de referencia y comercializarlos a corto plazo⁽¹⁾, sin incurrir en costes o riesgos adicionales significativos, en respuesta a pequeñas variaciones permanentes de los precios relativos. Cuando se cumplen estas condiciones, la producción adicional que se comercializa tendrá un efecto disciplinario sobre el comportamiento competitivo de las empresas afectadas. Este

⁽¹⁾ Es decir, en un período que no suponga un ajuste importante de los activos materiales e inmateriales (véase el punto 23).

impacto en términos de eficacia y rapidez es equivalente al efecto de sustitución de la demanda.

21. Estas situaciones se producen generalmente cuando las empresas comercializan una amplia gama de calidades o tipos de un mismo producto; incluso aunque para un consumidor o un grupo de consumidores finales determinados las distintas calidades no sean sustituibles, estas distintas calidades se agruparán en un mercado de producto a condición de que la mayoría de los proveedores puedan ofrecer y vender las diversas calidades en las condiciones de rapidez y ausencia de incrementos significativos de los costes descritas anteriormente. En tales casos, el mercado de producto de referencia comprenderá todos los productos sustituibles en la demanda y en la oferta, y para calcular el valor total o el volumen del mercado se adicionarán las ventas de estos productos. El mismo razonamiento puede llevar a agrupar diferentes zonas geográficas.

22. El caso del papel constituye un ejemplo práctico del enfoque de la sustituibilidad de la oferta al definir un mercado de producto. El papel se suministra habitualmente en una serie de calidades diferentes, desde el papel de escribir corriente al papel de alta calidad para su utilización, por ejemplo, en la edición de libros de arte. Desde el punto de vista de la demanda, las diferentes calidades de papel no pueden utilizarse para cualquier finalidad, esto es, un libro de arte o una publicación de alta calidad no pueden editarse con papel de baja calidad. Sin embargo, las fábricas de papel están preparadas para producir diferentes calidades, y la producción puede ajustarse a unos costes insignificantes a corto plazo. Por ello, si no existen dificultades particulares de distribución, los fabricantes de papel pueden competir respecto de los pedidos de diversas calidades, especialmente si éstos se efectúan con antelación suficiente para permitir modificar los planes de producción. En tales circunstancias, el Órgano de Vigilancia de la AELC no define un mercado distinto para cada calidad de papel y finalidad respectiva. Las diversas calidades de papel se incluyen en el mercado de referencia y sus ventas se suman para estimar el valor y el volumen total del mercado.

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

Competencia potencial

24. La tercera fuente de presiones competitivas que se plantea, la competencia potencial, no se toma en consideración al definir los mercados, puesto que sólo es posible determinar si representará realmente una presión competitiva a la luz del análisis de factores y circunstancias relacionados con las condiciones de acceso. En

caso necesario, este análisis no se lleva a cabo hasta una fase posterior, una vez que se haya determinado la posición de las empresas que participan en el mercado de referencia y dicha posición plantee problemas desde el punto de vista de la competencia.

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

Procedimiento para definir el mercado de referencia

Mercado de producto

25. Hay una serie de elementos que permiten evaluar en qué medida podría producirse la sustitución. En algunos casos, cierto tipo de elementos serán determinantes, principalmente en función de las características y especificidad del sector y de los productos o servicios objeto de examen, mientras que pueden no ser importantes en otros casos. En la mayor parte de los casos, una decisión tendrá que basarse en la consideración de varios criterios y elementos diferentes. El Órgano de Vigilancia de la AELC sigue un enfoque abierto a los elementos empíricos, encaminado a utilizar con eficacia toda la información disponible que pueda ser pertinente en un caso concreto. El Órgano de Vigilancia no sigue un orden jerárquico rígido de las distintas fuentes de información o tipos de elementos.

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

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

Mercado geográfico

28. El enfoque adoptado por el Órgano de Vigilancia de la AELC para definir el mercado geográfico puede resumirse como sigue: se obtiene una primera idea de las dimensiones del mercado geográfico basándose en indicaciones generales relativas a la distribución de las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores, y se realiza un análisis preliminar de la fijación y las diferencias de precios a escala nacional y del EEE. Esta visión inicial se emplea básicamente como hipótesis de trabajo para orientar las solicitudes de información del Órgano de Vigilancia encaminadas a establecer una definición precisa de mercado geográfico.

29. Han de estudiarse las razones que subyacen tras una determinada configuración de precios y de cuotas de mercado. Las empresas pueden disfrutar de elevadas cuotas de mercado en sus mercados nacionales debido únicamente a su importancia en el pasado, e, inversamente, una presencia homogénea de las empresas en el EEE podría ser compatible con la existencia de mercados geográficos nacionales o regionales. Por consiguiente, la hipótesis de trabajo inicial se constatará con un análisis de las características de la demanda (importancia de las preferencias

nacionales o locales, pautas de compra de los consumidores, diferenciación de productos o de marcas, etc.) con el fin de determinar si empresas de distintas áreas constituyen realmente una fuente de suministro alternativa para los consumidores. El ejercicio teórico se basa una vez más en la sustitución derivada de una variación de los precios relativos debiendo responderse a la pregunta de si los clientes de las partes transferirían sus pedidos a empresas localizadas en otro lugar a corto plazo y con un coste no significativo.

30. De ser necesario, se realizará un nuevo análisis de los factores de la oferta para asegurarse de que las empresas localizadas en otras áreas no encuentran impedimentos para realizar sus ventas en condiciones de competencia en todo el mercado geográfico. Este análisis incluirá un examen de los requisitos de implantación para poder vender en una área determinada, las condiciones de acceso a los canales de distribución, los costes asociados al establecimiento de una red de distribución y la existencia o ausencia de obstáculos reglamentarios derivados de los procedimientos de licitación, las regulaciones de precios, las limitaciones del comercio o de la producción mediante cuotas o aranceles, las normas técnicas, los monopolios, la libertad de establecimiento, los requisitos necesarios para obtener autorizaciones administrativas, las normas de envasado, etc. En resumen, el Órgano de Vigilancia de la AELC determinará los posibles obstáculos que protegen a las empresas situadas en una zona determinada contra la presión competitiva de empresas situadas fuera de dicha zona, a fin de determinar con precisión el grado de solapamiento de los mercados a escala nacional, europea o mundial.

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

Integración del mercado en el Espacio Económico Europeo

32. Por último, el Órgano de Vigilancia de la AELC también tiene en cuenta el constante proceso de integración del mercado en el EEE al definir los mercados geográficos. Las medidas adoptadas y aplicadas en el marco del Acuerdo EEE⁽¹⁾ para suprimir obstáculos al comercio y fomentar la integración de los mercados del EEE no pueden dejar de tenerse en cuenta a la hora de evaluar los efectos sobre la competencia de una concentración o de una empresa en participación de carácter estructural. Una situación en la que los mercados nacionales han estado artificialmente aislados entre sí debido a la existencia de barreras legislativas que ahora han desaparecido, en general llevará a una valoración prudente de los elementos de prueba del pasado sobre precios, cuotas de mercado o pautas de comercio. Por tanto, al definir el mercado geográfico a efectos de valorar concentraciones y empresas en participación, debe tenerse en cuenta un proceso de integración del mercado que conduce a corto plazo a un mercado geográfico más amplio.

⁽¹⁾ Ha de señalarse que el Acuerdo EEE tiene un ámbito de aplicación limitado si se compara con el Tratado CE. Por ejemplo, la ausencia de una unión aduanera y la aplicación limitada a determinados productos puede afectar a la valoración de la integración del mercado entre los Estados miembros de la AELC y entre éstos y la Comunidad.

El proceso de reunión de elementos de prueba

33. En los casos en que se considere necesaria una definición precisa del mercado, el Órgano de Vigilancia de la AELC se pondrá generalmente en contacto con los principales clientes y las principales empresas del sector para conocer sus puntos de vista acerca de los límites del mercado de producto y del mercado geográfico y obtener los datos necesarios para llegar a una conclusión. El Órgano de Vigilancia de la AELC también podrá ponerse en contacto con las asociaciones profesionales afectadas y con las empresas que operen en mercados anteriores para definir, si resulta necesario, mercados de producto y mercados geográficos distintos para los diferentes niveles de producción o distribución de los productos o servicios de que se trate. También podrá pedir información adicional a las empresas afectadas.

34. En su caso, el Órgano de Vigilancia de la AELC enviará solicitudes de información por escrito a los operadores del mercado antes mencionados. Por lo general, estas solicitudes incluirán preguntas relativas a las posibles reacciones de las empresas frente a hipotéticos incrementos de precios, y sus opiniones acerca de los límites del mercado de referencia. También se les pedirá que suministren al Órgano de Vigilancia los datos que éste estime necesarios para delimitar de forma definitiva el mercado de referencia. El Órgano de Vigilancia también podrá ponerse en contacto con los directores comerciales u otros empleados de estas empresas para llegar a comprender mejor la forma en que se desarrollan las negociaciones entre proveedores y clientes, así como las cuestiones relativas a la definición del mercado de referencia. También podrían realizar visitas o inspecciones en los locales de las partes, de sus clientes o de sus competidores con objeto de comprender mejor el proceso de fabricación y venta de los productos.

35. Los tipos de elementos de apreciación pertinentes para llegar a una conclusión en lo que respecta al mercado de producto pueden clasificarse de la forma siguiente:

Elementos de apreciación utilizados para definir los mercados. Aspectos relativos al producto

36. En una primera etapa, un análisis de las características de los productos y de sus utilidades previstas permite al Órgano de Vigilancia limitar el ámbito de investigación de posibles productos de sustitución. Sin embargo, las características de los productos y sus utilidades previstas no bastan para concluir que dos productos son sustitutivos desde el punto de vista de la demanda. La intercambiabilidad de funciones y la similitud de características pueden no proporcionar en sí criterios suficientes, ya que la reacción de los consumidores a una variación de los precios relativos también puede responder a otros factores. Por ejemplo, el mercado de equipamiento original de componentes de automóviles y el de piezas de recambio pueden estar sujetos a presiones competitivas distintas, lo que llevará a distinguir entre dos mercados de productos. Inversamente, las diferencias entre las características de los productos tampoco bastan en sí mismas para excluir la sustituibilidad de la demanda, dado que ésta dependerá en gran medida de la forma en que los consumidores valoren las diferentes características.

37. Los tipos de elementos que el Órgano de Vigilancia considera pertinentes para determinar si dos productos son sustitutivos desde el punto de vista de la demanda pueden clasificarse de la forma siguiente:

38. Elementos que demuestren un fenómeno de sustitución reciente

En algunos casos, es posible analizar elementos relativos a sucesos o cambios bruscos ocurridos en el mercado que ofrecen ejemplos de sustitución entre dos productos. Cuando se disponga de ella, este tipo de información normalmente será fundamental para la definición del mercado. Si se han producido variaciones de los precios relativos en el pasado (no habiendo variado las demás condiciones), la consiguiente variación de las cantidades demandadas será determinante para probar la existencia de sustituibilidad. La introducción de nuevos productos en el pasado también puede ofrecer información útil, en los casos en que sea posible analizar con precisión los productos cuyas ventas se han reducido como consecuencia de dicha introducción.

39. Existen varios tests cuantitativos específicamente concebidos para delimitar los mercados. Dichos tests se basan en diversos enfoques econométricos y estadísticos: estimaciones de la elasticidad-precio y de la elasticidad-precio cruzada⁽¹⁾ de la demanda de un producto, test basados en la similitud de la evolución de los precios a lo largo del tiempo, análisis de causalidad entre series de precios, y similitud de niveles de precios o convergencia de los mismos. El Órgano de Vigilancia de la AELC tiene en cuenta los datos cuantitativos disponibles que pueden ser objeto de un análisis minucioso para determinar las pautas de sustitución en el pasado.

40. Opiniones de consumidores y competidores

El Órgano de Vigilancia de la AELC a menudo se pone en contacto con los principales consumidores y competidores de las empresas afectadas para recabar sus opiniones acerca de los límites del mercado de producto, así como la mayor parte de los datos que necesita para llegar a una conclusión sobre las dimensiones del mercado. Se tienen en cuenta las respuestas motivadas de los consumidores y competidores acerca de lo que ocurriría en caso de producirse un ligero incremento de los precios relativos de los productos considerados en el área geográfica estudiada (por ejemplo, del 5 % al 10 %), cuando vienen suficientemente apoyados por los hechos.

41. Preferencias de los consumidores

En el caso de los bienes de consumo, podría ser difícil para el Órgano de Vigilancia de la AELC llegar a conocer la opinión de los consumidores finales acerca de los productos sustitutivos. Los estudios de mercadotecnia que las empresas han encargado en el pasado y utilizan para la fijación de precios o la comercialización de sus productos pueden suministrar al Órgano de Vigilancia información útil para delimitar el mercado de referencia. Los estudios sobre las actitudes y pautas de utilización de los consumidores, los datos relativos a las pautas de compra de los consumidores, las opiniones de los minoristas y, más generalmente, los

⁽¹⁾ La elasticidad-precio de la demanda de un producto X se mide mediante la respuesta de la demanda de X a una variación porcentual de su precio. La elasticidad cruzada entre los productos X e Y es la respuesta de la demanda del producto X a la variación porcentual del precio del producto Y.

estudios de mercado transmitidos por las partes y sus competidores se toman en consideración para determinar si una proporción de consumidores significativa desde el punto de vista económico estima que dos productos son sustitutivos, teniendo también en cuenta la importancia de las marcas para los productos de que se trate. Deberá analizarse con sumo detalle la metodología seguida en los estudios de consumo realizados expresamente por las empresas afectadas o por sus competidores en el marco de un proceso de concentración o de un procedimiento en virtud del capítulo II del Protocolo nº 4 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción⁽¹⁾. A diferencia de los estudios realizados anteriormente, no han sido elaborados en el proceso normal de toma de decisiones de la empresa.

42. Obstáculos y costes asociados a un desvío de la demanda hacia productos sustitutivos

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

43. Diferentes categorías de consumidores y discriminación de precios

La dimensión de un mercado de producto puede reducirse si se considera un grupo diferenciado de consumidores, que puede constituir un mercado diferenciado y más reducido para el producto considerado cuando dicho grupo pueda ser objeto de una discriminación de precios. Esto ocurrirá generalmente cuando se cumplan dos condiciones: a) que sea posible determinar claramente a qué grupo pertenece un consumidor determinado al venderse los productos considerados, y b) que no sea factible el comercio entre consumidores o el arbitraje por parte de terceros.

Elementos de apreciación para definir el mercado. Aspectos geográficos

44. Los elementos que el Órgano de Vigilancia de la AELC considera pertinentes para definir un mercado geográfico pueden clasificarse como sigue:

45. Pruebas anteriores del desvío de pedidos a otras áreas

En algunos casos, podrá disponerse de pruebas de variaciones de precios entre las distintas zonas y las reacciones consiguientes de los consumidores. Generalmente, los mismos tests cuantitativos

utilizados para la definición del mercado de producto podrán emplearse para definir el mercado geográfico, teniendo presente que las comparaciones internacionales de precios podrán ser más complejas debido a diversos factores, tales como las fluctuaciones de los tipos de cambio, la fiscalidad y la diferenciación de productos.

46. Características básicas de la demanda

La naturaleza de la demanda del producto considerado puede en sí misma determinar la extensión del mercado geográfico. Factores como la preferencia por los productos, el idioma, la cultura y el estilo de vida nacionales o la necesidad de una implantación local tienen un gran potencial de restricción geográfica de la competencia.

47. Opiniones de consumidores y competidores

En su caso, el Órgano de Vigilancia se pondrá en contacto con los principales consumidores y competidores de las partes a fin de conocer sus puntos de vista sobre los límites del mercado geográfico, así como para obtener la mayor parte de la información que necesita para llevar a una conclusión sobre las dimensiones del mercado, cuando estas opiniones estén suficientemente respaldadas por los hechos.

48. Pautas geográficas de compra

Un examen de las pautas geográficas de compra de los consumidores es de gran utilidad para determinar las dimensiones del mercado geográfico. Normalmente se considerará que el mercado geográfico es el EEE cuando los consumidores compren a empresas situadas en cualquier lugar del territorio del EEE en condiciones similares o se abastezcan mediante procedimientos de licitación en los que participen empresas de cualquier lugar del EEE.

49. Flujos comerciales y pautas de compra

Cuando el número de consumidores sea tan elevado que resulte imposible obtener a través de ellos una idea clara de las pautas de compra desde el punto de vista geográfico, podrá utilizarse alternativamente información sobre flujos comerciales, a condición de que se disponga de estadísticas comerciales con un grado suficiente de detalle para los productos considerados. Los flujos comerciales, y sobre todo los fundamentos de los mismos, proporcionan una información útil a los efectos de determinar la extensión del mercado geográfico, pero no son en sí mismos concluyentes.

50. Barreras y costes asociados al desvío de pedidos hacia empresas localizadas en otras áreas

La ausencia de compras o flujos comerciales transfronterizos, por ejemplo, no significan necesariamente que el mercado tiene como máximo una dimensión nacional; ha de determinarse la existencia de barreras que aislen el mercado nacional antes de concluir que el mercado geográfico de referencia en tal caso es nacional. Quizás el obstáculo más claro con que tropieza un consumidor que pretende desviar sus pedidos a otras áreas sea el impacto de los costes de transporte y de las restricciones del transporte resultantes de la legislación o de la naturaleza de los

⁽¹⁾ Véase la nota 2 a pie de página de la Decisión.

productos considerados. Las repercusiones de los costes de transporte limitarán generalmente la dimensión del mercado geográfico para los productos voluminosos y de escaso valor, si bien ha de tenerse presente que una desventaja desde el punto de vista del transporte podría compensarse con una ventaja comparativa en otros costes (costes laborales o de materias primas). Las dificultades de acceso a la distribución en una área determinada, al seguir existiendo obstáculos reglamentarios en ciertos sectores, las cuotas y los derechos de aduana también podrían constituir obstáculos que aislen a una zona geográfica de la presión competitiva de empresas situadas fuera de dicha zona. Unos costes significativos para pasar a abastecerse en empresas localizadas en otros países constituyen un obstáculo adicional.

51. A partir de los elementos de valoración recogidos, la Comisión definirá un mercado geográfico, cuya dimensión puede oscilar entre el ámbito local y el ámbito mundial.

52. Los puntos anteriores describen los distintos factores que pueden ser pertinentes para definir los mercados. Ello no significa que en cada asunto sea necesario tener en cuenta y valorar cada uno de ellos. A menudo, en la práctica, los elementos de valoración proporcionados por algunos de estos factores serán suficientes para llegar a una conclusión.

IV. CÁLCULO DE LAS CUOTAS DE MERCADO

53. La definición del mercado de referencia en sus dimensiones de producto y geográfica permite determinar los proveedores y consumidores que actúan en dicho mercado. Sobre la base de las ventas de los productos considerados en la zona estudiada, puede calcularse el tamaño total del mercado y las cuotas de mercado de cada proveedor. En la práctica, el tamaño del mercado y las distintas cuotas de mercado a veces se pueden obtener de fuentes existentes en el mercado, tales como estimaciones de las empresas o estudios encargados o consultores industriales o a asociaciones comerciales. Cuando ello no es así, o cuando las estimaciones disponibles no son fiables, el Órgano de Vigilancia de la AELC suele pedir a cada proveedor del mercado de referencia sus cifras de ventas con el fin de calcular el tamaño total de mercado y las cuotas de mercado respectivas.

54. Si bien para calcular la cuota de mercado normalmente se parte de las ventas, existen también otros indicadores, según los productos o el sector, que pueden aportar información útil, tales como la capacidad, el número de licitadores para contratos, las unidades de flota en la industria aeroespacial, o las reservas existentes cuando se trata de sectores como la minería.

55. Tanto el volumen como el valor de las ventas proporcionan información útil. En el caso de productos diferenciados, se considerará generalmente que el valor de las ventas y la cuota de mercado asociada refleja mejor la posición relativa de cada proveedor.

V. CONSIDERACIONES ADICIONALES

56. Existen ciertas áreas en las que la aplicación de los principios indicados anteriormente debe efectuarse con prudencia. Así ocurre cuando se consideran los mercados primario y secundario, en particular cuando debe analizarse el comportamiento de las empresas en un momento dado, con arreglo al artículo 54 del Acuerdo EEE. El método para definir los mercados en estos casos es básicamente el mismo, esto es, se evalúan las reacciones de los consumidores, basadas en sus decisiones de compra, ante variaciones de los precios relativos, aunque teniendo en cuenta también las restricciones a la sustituibilidad impuestas por las características de los mercados conectados. Cuando la compatibilidad con el producto primario es importante, puede procederse a una definición reducida de mercado de productos secundarios, por ejemplo piezas de recambio. Los problemas de comparabilidad de los productos secundarios, junto con los precios elevados y un ciclo de vida largo de los productos primarios, pueden convertir en rentables los aumentos de precios relativos de los productos secundarios. Si la sustituibilidad es posible o si las características de los productos primarios posibilitan respuestas rápidas y directas del consumidor a los aumentos de precios relativos de los productos secundarios, la definición de mercado podrá ser distinta.

57. En algunos casos, la existencia de cadenas de sustitución podría llevar a la definición de un mercado de referencia en el que los productos de zonas que se encuentren en los límites del mercado no sean directamente sustitutivos. Podría constituir un ejemplo de ello la dimensión geográfica de un producto con costes de transporte significativos. En tal caso, los suministros procedentes de una fábrica dada quedan limitados a una determinada zona alrededor de la misma debido a las repercusiones de los costes de transporte. En principio, dicha zona podría constituir el mercado geográfico de referencia. Sin embargo, si la distribución de las fábricas es tal que existen considerables solapamientos entre las zonas respectivas en torno a las mismas, es posible que la fijación de los precios de estos productos se vea limitada por un efecto de sustitución en cadena, y lleven a definir un mercado geográfico más amplio. El mismo razonamiento se puede aplicar si el producto B es sustitutivo de los productos A y C. Incluso si los productos A y C no son directamente sustitutivos, pueden pertenecer al mismo mercado de productos de referencia, puesto que la fijación de sus precios respectivos podría estar limitada por el carácter sustitutivo de B.

58. Desde un punto de vista práctico, en concepto de cadenas de sustitución debe quedar corroborado por la realidad, por ejemplo, debe relacionarse con la interdependencia de precios de los productos situados en los extremos de las cadenas de sustitución, con el fin de ampliar la dimensión del mercado de referencia en un caso determinado. Los niveles de precios de los productos situados en dichos extremos deberán ser también de la misma magnitud.

ANEXO II

COMUNICACIÓN DEL ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC RELATIVA A LOS ACUERDOS DE MENOR IMPORTANCIA NO CONTEMPLADOS EN EL APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 53 DEL ACUERDO EEE

- A. La presente Comunicación se adopta con arreglo a lo dispuesto en el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Acuerdo EEE) y el Acuerdo entre los Estados de la AELC por el que se instituyen un Órgano de Vigilancia y un Tribunal de Justicia (Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción).
- B. La Comisión Europea ha publicado una Comunicación relativa a los acuerdos de menos importancia no contemplados en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea ⁽¹⁾. Este acto no vinculante contiene un conjunto de principios y normas por los que se rige la Comisión Europea en materia de competencia.
- C. El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que el mencionado acto es pertinente para el EEE. Con objeto de mantener la igualdad de condiciones de competencia y de garantizar la aplicación uniforme de las normas de competencia del EEE en todo el Espacio Económico Europeo, el Órgano de Vigilancia de la AELC adopta la presente Comunicación en ejercicio del poder que le confiere la letra b) del apartado 2 del artículo 5 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción. Se propone seguir los principios y normas establecidos en la presente Comunicación al aplicar las normas de competencia del EEE a cada asunto en concreto.
- D. La presente Comunicación sustituye la Comunicación del Órgano de Vigilancia adoptada como anexo IX de la Decisión del Órgano de Vigilancia de 12 de enero de 1994, modificada por la Decisión de 15 de mayo de 1996 ⁽²⁾.

«I

1. El Órgano de Vigilancia de la AELC considera importante facilitar la cooperación entre las empresas en la medida en que ello sea económicamente deseable y no suscite objeciones desde el punto de vista de la política de competencia. En esta perspectiva, ha publicado la "Comunicación relativa a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas en el campo de la cooperación entre empresas" ⁽³⁾, en la que se incluye una lista de determinados acuerdos que por su naturaleza no pueden ser considerados restrictivos de la competencia. Además, en su Comunicación referente a la consideración de los subcontratos ⁽⁴⁾, el Órgano de Vigilancia consideró que a los acuerdos de este tipo, que ofrecen oportunidades de desarrollo a todas las empresas, no les afecta la prohibición del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. La Comunicación sobre la valoración de las empresas en participación de carácter cooperativo con arreglo al artículo 53 del Acuerdo EEE ⁽⁵⁾ describe detalladamente las condiciones que deben reunir los acuerdos para no quedar comprendidos en la prohibición de los acuerdos restrictivos. Con la presente Comunicación, el Órgano de Vigilancia de la AELC prosigue su esfuerzo de delimitación del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53, con la finalidad de facilitar la cooperación entre empresas.

2. El apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE prohíbe los acuerdos que pueden afectar al comercio entre las Partes contratantes del Acuerdo EEE y que tienen por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el territorio cubierto por el Acuerdo EEE. El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha puesto de manifiesto que el correspondiente apartado 1 del artículo 85 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea no es aplicable si la repercusión del acuerdo en cuestión sobre el comercio intracomunitario o sobre la competencia es insignificante. Este principio debe aplicarse igualmente a la interpretación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, de forma que esta disposición no es aplicable cuando la repercusión del acuerdo en cuestión sobre el comercio

entre las Partes contratantes del Acuerdo EEE o sobre la competencia es insignificante. Los acuerdos que no pueden afectar sensiblemente al comercio entre las Partes contratantes no entran en el ámbito de aplicación del artículo 53. Por tanto, deben evaluarse exclusivamente con arreglo a la legislación nacional. Es lo que ocurre con los acuerdos cuyo efecto real o previsible se ciñe al territorio de una sola Parte contratante o de uno o varios países terceros. Asimismo, los acuerdos que afectan en buena medida al comercio intracomunitario pero que no tienen por objeto ni efecto una restricción sensible de la competencia no entran en el ámbito de la prohibición del apartado 1 del artículo 53.

3. El Órgano de Vigilancia, al establecer criterios cuantitativos y precisar el modo de aplicarlos, dota en la presente Comunicación de un contenido suficientemente concreto al término "sensible", para que las empresas puedan apreciar por sí mismas si sus acuerdos no entran en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE por ser de menor importancia. La definición cuantitativa del concepto de carácter sensible no tiene más que un valor indicativo: es perfectamente posible que, en casos particulares, acuerdos firmados por empresas que rebasen estos umbrales sólo afecten al comercio entre las Partes contratantes o a la competencia en una medida insignificante y, por tanto, no entren en el ámbito de aplicación de las disposiciones del apartado 1 del artículo 53. La presente Comunicación tampoco contiene una descripción exhaustiva de las restricciones no contempladas en el apartado 1 del artículo 53. Se ha demostrado que incluso acuerdos que no son de importancia menor pueden eludir la prohibición de este tipo de acuerdos debido a su influencia exclusivamente positiva sobre el juego de la competencia.

4. Las indicaciones facilitadas por la presente Comunicación deberían hacer desaparecer el interés de las empresas por clarificar la situación jurídica mediante decisiones aisladas del Órgano de Vigilancia de la AELC, lo cual eliminaría la necesidad de notificar tales acuerdos. Sin embargo, cuando en un caso particular existan dudas sobre si un acuerdo afecta al comercio

⁽¹⁾ DO C 372 de 9. 12. 1997, p. 13.

⁽²⁾ DO L 153 de 18. 6. 1994, p. 32, y DO C 281 de 26. 9. 1996, p. 20.

⁽³⁾ DO L 153 de 18. 6. 1994, p. 25.

⁽⁴⁾ DO L 153 de 18. 6. 1994, p. 30.

⁽⁵⁾ DO L 186 de 21. 7. 1994, p. 58.

entre las Partes contratantes del Acuerdo EEE, o restringe la competencia de forma sensible, las empresas tendrán la posibilidad de solicitar una declaración negativa o de notificar el acuerdo de conformidad con los Capítulos II⁽¹⁾, VI⁽²⁾, IX⁽³⁾ y XI⁽⁴⁾ del Protocolo 4 del Acuerdo sobre Vigilancia y Jurisdicción.

5. En los casos a los que se refiere la presente Comunicación, y sin perjuicio de los puntos 11 y 20, el Órgano de Vigilancia de la AELC no tomará ninguna medida, a instancia de parte o de oficio. Si una empresa no notifica un acuerdo que entra dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 por estimar, de buena fe, que dicho acuerdo está cubierto por la presente Comunicación, el Órgano de Vigilancia de la AELC no tiene previsto imponer multas.

6. La presente Comunicación se aplica asimismo a las decisiones de asociaciones de empresas y a las prácticas concertadas.

7. La presente Comunicación se entiende sin perjuicio de cualquier interpretación que puedan dar otras autoridades competentes y, en particular, los tribunales nacionales, el Tribunal de la AELC, el Tribunal de Justicia o el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas.

8. La presente Comunicación se entiende sin perjuicio de la aplicación de las normas de competencia nacionales.

II

9. El Órgano de Vigilancia de la AELC considera que los acuerdos entre empresas de producción o distribución de productos o de prestación de servicios no entran dentro del ámbito de la prohibición prevista en el apartado 1 del artículo 53 cuando las cuotas de mercado del conjunto de las empresas participantes no superan en ninguno de los mercados de referencia:

- a) el umbral del 5 %, cuando el acuerdo lo hayan suscrito empresas que operen en la misma fase de la producción o la comercialización (acuerdo "horizontal");
- b) el umbral del 10 %, cuando el acuerdo lo hayan suscrito empresas que operen en fases diferentes de la economía (acuerdo "vertical").

En caso de acuerdo mixto horizontal/vertical o de que surjan problemas a la hora de clasificar el acuerdo como vertical u horizontal, se aplicará el límite del 5 %.

10. El Órgano de Vigilancia de la AELC considera, por otra parte, que los acuerdos mencionados tampoco entran dentro del ámbito de la prohibición del apartado 1 del artículo 53 si, durante dos ejercicios consecutivos, las cuotas de mercado indicadas en el punto 9 registran un incremento no superior al 10 %.

11. Con respecto a:

- a) los acuerdos horizontales que tengan por objeto:
 - la fijación de precios o la limitación de la producción o de las ventas,
 - o
 - el reparto de los mercados o de las fuentes de abastecimiento,

b) los acuerdos verticales que tengan por objeto:

- la fijación de precios de reventa,
- o
- la concesión de una protección territorial a las empresas participantes o a otras empresas,

no cabe excluir la aplicabilidad del apartado 1 del artículo 53, incluso en el supuesto de que las cuotas de mercado del conjunto de las empresas participantes sean inferiores a los umbrales indicados en los puntos 9 y 10.

El Órgano de Vigilancia de la AELC considera, sin embargo, que corresponde en primer lugar a las autoridades y a los tribunales de las Partes contratantes examinar los acuerdos mencionados en las letras a) y b). Por consiguiente, sólo intervendrá al respecto con carácter excepcional, cuando considere que así lo exigen los intereses protegidos por el Acuerdo EEE y, en particular, cuando dichos acuerdos afecten al buen funcionamiento del mercado interior, ampliado a los Estados miembros de la AELC que hayan suscrito el Acuerdo EEE en virtud de este último.

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

- a) las empresas participantes en el acuerdo;
- b) las empresas en las que una de las partes en el acuerdo, directa o indirectamente, disponga de:
 - más de la mitad del capital social o del capital de explotación, o
 - más de la mitad de los derechos de voto, o
 - la capacidad de nombrar a más de la mitad de los miembros del consejo de vigilancia, del consejo de administración o de los órganos de representación de las empresas, o
 - el derecho de administrar los asuntos de la empresa;
- c) las empresas que directa o indirectamente dispongan, sobre una empresa parte en el acuerdo, de los derechos o poderes enumerados en la letra b);
- d) las empresas en las que una empresa de las mencionadas en la letra c), directa o indirectamente, disponga de los derechos o poderes enumerados en la letra b).

Las empresas en las que varias de las empresas a las que se refieren las letras a) a d), directa o indirectamente, y de forma conjunta, dispongan de los derechos o poderes enumerados en la letra b), también se considerarán empresas participantes.

13. Para calcular la cuota de mercado mencionada anteriormente, es necesario determinar el mercado de producto de referencia y el mercado geográfico de referencia.

14. El mercado de producto de referencia incluye todos los productos que el consumidor considere intercambiables o sustituidos debido a sus características, su precio y el uso al que se destinen.

15. El mercado geográfico de referencia está constituido por el territorio en el que las empresas participantes ofrecen los productos o servicios en cuestión, en el que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas, y que puede diferenciarse de territorios vecinos, en particular debido a las condiciones de competencia sensiblemente diferentes de las que prevalecen en dichos territorios.

16. En lo que respecta a la aplicación de los puntos 14 y 15, cabe referirse a la Comunicación relativa a la definición del mercado de referencia a efectos de la normativa de competencia del EEE⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ Corresponde al Reglamento (CEE) n° 17 del Consejo.

⁽²⁾ Corresponde al Reglamento (CEE) n° 1017/68 del Consejo.

⁽³⁾ Corresponde al Reglamento (CEE) n° 4056/86 del Consejo.

⁽⁴⁾ Corresponde al Reglamento (CEE) n° 3975/87 del Consejo.

⁽⁵⁾ Aún no publicado en el Diario Oficial.

17. En caso de duda sobre la definición del mercado geográfico de referencia, las empresas podrán considerar que su acuerdo no tiene efectos sensibles sobre los intercambios entre las Partes contratantes del Acuerdo EEE o sobre la competencia si en ningún estado dentro del territorio cubierto por el Acuerdo EEE se superan los umbrales de cuota de mercado indicados en los puntos 9 y 10. Sin embargo, esta apreciación no impide la aplicación, en su caso, de los derechos nacionales de competencia a los acuerdos en cuestión.

18. El capítulo II de la presente Comunicación no se aplicará cuando, en el mercado de que se trate, la competencia esté restringida por el efecto acumulado de redes paralelas de acuerdos similares establecidas por varios fabricantes o intermediarios.

III

19. Los acuerdos entre pequeñas y medianas empresas, tal y como se definen en la Decisión del Órgano de Vigilancia de la AELC n° 112/96/COL, de 11 de septiembre de 1996⁽¹⁾, raramente afectan significativamente al comercio entre las Partes

contratantes del Acuerdo EEE y a la competencia en el interior del EEE. Por consiguiente, por regla general, no entran dentro del ámbito de la prohibición del apartado 1 del artículo 53. En caso de que estos acuerdos cumplieran excepcionalmente las condiciones de aplicación de dicha disposición, no presentarían un interés para el EEE suficiente para justificar una intervención al respecto. Por esta razón, el Órgano de Vigilancia de la AELC no incoará ningún procedimiento, ni a petición de parte ni de oficio, para aplicar a tales acuerdos las disposiciones del apartado 1 del artículo 53, incluso aunque se rebasen los umbrales indicados en los puntos 9 y 10.

20. El Órgano de Vigilancia de la AELC se reserva, sin embargo, la posibilidad de intervenir con respecto a tales acuerdos,

- a) cuando obstaculicen de manera significativa la competencia en una parte sustancial del mercado de referencia,
- b) cuando en el mercado de referencia la competencia se vea restringida por el efecto acumulado de redes paralelas de acuerdos similares establecidas por varios fabricantes o intermediarios.»

⁽¹⁾ DO L 42 de 13. 12. 1997, p. 33.