

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

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

- Reglamento (CEE) nº 278/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno 1
- Reglamento (CEE) nº 279/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fijan las primas que se añaden a las exacciones reguladoras a la importación para los cereales, la harina y la malta 3
- Reglamento (CEE) nº 280/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se establecen las exacciones reguladoras a la importación aplicables al arroz y al arroz partido 5
- Reglamento (CEE) nº 281/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se establecen las primas que han de añadirse a las exacciones reguladoras a la importación para el arroz y el arroz partido 7
- Reglamento (CEE) nº 282/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, que modifica el Reglamento (CEE) nº 1787/87 por el que se abre, para determinados Estados miembros y calidades, la compra en intervención y se fijan los precios de compra en el sector de la carne de vacuno 9
- * Reglamento (CEE) nº 283/89 de la Comisión, de 2 de febrero de 1989, relativo a la interrupción de la pesca del bacalao, del eglefino, del merlán, de la solla, del lenguado común, de la merluza, del rape y del espadín por parte de los barcos que naveguen bajo pabellón de los Países Bajos 11
- Reglamento (CEE) nº 284/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, relativo al suministro de varios lotes de leche desnatada en polvo en concepto de ayuda alimentaria 13
- Reglamento (CEE) nº 285/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, relativo al suministro de varios lotes de leche desnatada en polvo en concepto de ayuda alimentaria 16
- Reglamento (CEE) nº 286/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 2444/88 relativo a la apertura de una licitación para la restitución a la exportación de cebada 21
- * Reglamento (CEE) nº 287/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, relativo a la suspensión del Reglamento (CEE) nº 732/78 por el que se determinan las modalidades de venta, a las fuerzas armadas de los Estados miembros, de carnes de vacuno en poder de los organismos de intervención 22

Precio : 10,50 ECU

(continuación al dorso)

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

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

* Reglamento (CEE) n° 288/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, relativo a la determinación del origen de los circuitos integrados	23
* Reglamento (CEE) n° 289/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fija, para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989, la cantidad máxima de ciertos productos del sector de las materias grasas que habrá de despacharse al consumo e importarse en España y Portugal	25
* Reglamento (CEE) n° 290/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se establecen los límites máximos y una vigilancia comunitaria de las importaciones de determinados productos originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar (1989)	27
* Reglamento (CEE) n° 291/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fijan los precios de referencia de los pepinos para la campaña 1989 ...	29
Reglamento (CEE) n° 292/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fijan los importes que han de percibirse en el sector de la carne de bovino por los productos que hayan abandonado el Reino Unido durante la semana del 16 al 22 de enero de 1989	31
Reglamento (CEE) n° 293/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se adoptan determinadas disposiciones relativas a la expedición de los certificados «MCI» para el aceite de oliva	33
Reglamento (CEE) n° 294/89 de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fija el importe de la ayuda en el sector de las semillas oleaginosas	34
* Reglamento (CEE) n° 295/89 del Consejo, de 3 de febrero de 1989, que modifica el Reglamento (CEE) n° 4194/88 por el que se fijan, para determinadas poblaciones o grupos de poblaciones de peces, los totales admisibles de capturas para 1989 y determinadas condiciones en las que pueden pescarse	38
* Reglamento (CEE) n° 296/89 del Consejo, de 3 de febrero de 1989, que modifica el Reglamento (CEE) n° 4197/88 por el que se establecen, para el año 1989, determinadas medidas de conservación y de gestión de los recursos pesqueros aplicables a los buques con paellón de Suecia	40
* Reglamento (CEE) n° 297/89 del Consejo, de 3 de febrero de 1989, por el que se distribuyen las cuotas suplementarias de captura entre los Estados miembros para los buques que faenen en aguas de Suecia	42

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

Comisión

89/93/CEE:

* Decisión de la Comisión, de 7 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (Asunto IV/31.906 — Vidrio plano)	44
--	----

Rectificaciones

Rectificación al Reglamento (CEE) n° 3665/88 de la Comisión, de 24 de noviembre de 1988, por el que se fijan las restituciones a la exportación para el tabaco embalado de la cosecha 1988 (DO n° L 318 de 25.11.1988)	74
--	----

Rectificación al Reglamento (CEE) n° 126/89 de la Comisión, de 19 de enero de 1989, por el que se fijan los importes que han de percibirse en el sector de la carne de bovino por los productos que hayan abandonado el Reino Unido durante la semana del 2 al 8 de enero de 1989 (DO n° L 16 de 20.1.1989)	74
---	----

Rectificación al Reglamento (CEE) n° 249/89 de la Comisión, de 31 de enero de 1989, relativo a la fijación de las restituciones máximas a la exportación de aceite de oliva para la quinta licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente abierta por el Reglamento (CEE) n° 3421/88 (DO n° L 30 de 1.2.1989)	74
---	----

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CEE) Nº 278/89 DE LA COMISIÓN
de 3 de febrero de 1989

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

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2727/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de los cereales⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 166/89⁽²⁾, y, en particular, el apartado 5 de su artículo 13,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1676/85 del Consejo, de 11 de junio de 1985, relativo al valor de la unidad de cuenta y los tipos de cambio que deben aplicarse en el marco de la política agraria común⁽³⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 1636/87⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 3,

Visto el dictamen del Comité monetario,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2401/88 de la Comisión⁽⁵⁾ y todos los Reglamentos que posteriormente lo han modificado han fijado las exacciones reguladoras aplicables a la importación de cereales, de harinas de trigo y de centeno y de grañones y sémolas de trigo;

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

— para las monedas que mantienen entre sí en todo momento una desviación máxima al contado de

2,25 %, un tipo de conversión basado en el tipo central, con el coeficiente asignado que prevé el último párrafo, apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 1676/85,

— para las demás monedas, un tipo de conversión basado en la media aritmética de los tipos de cambio al contado de cada una de dichas monedas, registrado durante un período determinado, con relación a las 10 monedas de la Comunidad contempladas en el guión precedente, y del coeficiente anteriormente mencionado,

aplicándose como tipos de cambio los registrados el 2 de febrero de 1989;

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

Considerando que la aplicación de las modalidades mencionadas en el Reglamento (CEE) nº 2401/88 a los precios de oferta y a las cotizaciones de dicho día de los que tiene conocimiento la Comisión conduce a modificar las exacciones reguladoras actualmente en vigor con arreglo al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

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

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 4 de febrero de 1989.

⁽¹⁾ DO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 20 de 25. 1. 1989, p. 16.

⁽³⁾ DO nº L 164 de 24. 6. 1985, p. 1.

⁽⁴⁾ DO nº L 153 de 13. 6. 1987, p. 1.

⁽⁵⁾ DO nº L 205 de 30. 7. 1988, p. 96.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión
Ray MAC SHARRY
Miembro de la Comisión

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fijan las exacciones reguladoras a la importación aplicables a los cereales y a las harinas, grañones y sémolas de trigo o de centeno

(en ECU/t)

Código NC	Exacciones reguladoras	
	Portugal	Terceros países
0709 90 60	20,50	123,98
0712 90 19	20,50	123,98
1001 10 10	53,13	166,90 ⁽¹⁾ ⁽²⁾
1001 10 90	53,13	166,90 ⁽¹⁾ ⁽²⁾
1001 90 91	14,94	115,40
1001 90 99	14,94	115,40
1002 00 00	58,63	110,93 ⁽³⁾
1003 00 10	49,19	118,07
1003 00 90	49,19	118,07
1004 00 10	40,25	71,75
1004 00 90	40,25	71,75
1005 10 90	20,50	123,98 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1005 90 00	20,50	123,98 ⁽²⁾ ⁽³⁾
1007 00 90	43,84	135,97 ⁽⁴⁾
1008 10 00	49,19	21,18
1008 20 00	49,19	72,71 ⁽⁴⁾
1008 30 00	49,19	0,00 ⁽⁵⁾
1008 90 10	(7)	(7)
1008 90 90	49,19	0,00
1101 00 00	35,10	175,75
1102 10 00	96,27	169,18
1103 11 10	95,80	272,14
1103 11 90	36,65	188,54

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

⁽²⁾ Con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 486/85 las exacciones reguladoras no se aplicarán a los productos originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar e importados en los departamentos franceses de Ultramar.

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

⁽⁴⁾ Para el mijo y el sorgo originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar, la exacción reguladora a la importación en la Comunidad se reducirá en el 50 %.

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

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

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

REGLAMENTO (CEE) N° 279/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

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

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) n° 2727/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 166/89⁽²⁾, y, en particular, el apartado 6 de su artículo 15,Visto el Reglamento (CEE) n° 1676/85 del Consejo, de 11 de junio de 1985, relativo al valor de la unidad de cuenta y a los tipos de cambio que deben aplicarse en el marco de la política agraria común⁽³⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 1636/87⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 3,

Visto el dictamen del Comité monetario,

Considerando que el Reglamento (CEE) n° 2402/88 de la Comisión⁽⁵⁾ y todos los Reglamentos que posteriormente lo han modificado han fijado las primas que se añaden a las exacciones reguladoras para los cereales y la malta;

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

— para las monedas que mantienen entre sí en todo momento una desviación máxima al contado de 2,25 %, un tipo de conversión basado en el tipo central, con el coeficiente asignado que prevé el último párrafo, apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 1676/85,

— para las demás monedas, un tipo de conversión basado en la media aritmética de los tipos de cambio al contado de cada una de dichas monedas, registrado durante un período determinado, con relación a las monedas de la Comunidad contempladas en el guión precedente, y del coeficiente anteriormente mencionado,

aplicándose como tipos de cambio los registrados el 2 de febrero de 1989;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

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

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

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 4 de febrero de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO n° L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.⁽²⁾ DO n° L 20 de 25. 1. 1989, p. 16.⁽³⁾ DO n° L 164 de 24. 6. 1985, p. 1.⁽⁴⁾ DO n° L 153 de 13. 6. 1987, p. 1.⁽⁵⁾ DO n° L 205 de 30. 7. 1988, p. 99.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fijan las primas que se añaden a las exacciones reguladoras a la importación para los cereales, la harina y la malta

A. Cereales y harinas

(en ECU/t)

Código NC	Corriente 2	1º plazo 3	2º plazo 4	3º plazo 5
0709 90 60	0	0	0	0
0712 90 19	0	0	0	0
1001 10 10	0	0	0	7,96
1001 10 90	0	0	0	7,96
1001 90 91	0	0	0	2,21
1001 90 99	0	0	0	2,21
1002 00 00	0	0	0	0
1003 00 10	0	0	0	0
1003 00 90	0	0	0	0
1004 00 10	0	0	0	0
1004 00 90	0	0	0	0
1005 10 90	0	0	0	0
1005 90 00	0	0	0	0
1007 00 90	0	0	0	0
1008 10 00	0	0	0	0
1008 20 00	0	0	0	0
1008 30 00	0	0	0	0
1008 90 90	0	0	0	0
1101 00 00	0	0	0	3,09

B. Malta

(en ECU/t)

Código NC	Corriente 2	1º plazo 3	2º plazo 4	3º plazo 5	4º plazo 6
1107 10 11	0	0	0	3,93	3,93
1107 10 19	0	0	0	2,94	2,94
1107 10 91	0	0	0	0	0
1107 10 99	0	0	0	0	0
1107 20 00	0	0	0	0	0

REGLAMENTO (CEE) Nº 280/89 DE LA COMISIÓN**de 3 de febrero de 1989****por el que se establecen las exacciones reguladoras a la importación aplicables al arroz y al arroz partido**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1418/76 del Consejo, de 21 de junio de 1976, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del arroz ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 2229/88 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 11,Visto el Reglamento (CEE) nº 833/87 de la Comisión de 23 de marzo de 1987, por el que se establecen las modalidades de aplicación del Reglamento (CEE) nº 3877/86 del Consejo, relativo a las importaciones de arroz aromático de grano largo de la variedad basmati, códigos NC 1006 10, 1006 20 y 1006 30 ⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1546/87 ⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 8,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2699/88 de la Comisión ⁽⁵⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 200/89 ⁽⁶⁾, ha fijado las exacciones reguladoras aplicables a la importación de arroz y de arroz partido;

Considerando que la aplicación de las modalidades mencionadas en el Reglamento (CEE) nº 2699/88 a los precios de oferta y a las cotizaciones de dicho día, de que tiene conocimiento la Comisión, conduce a modificar las exacciones reguladoras actualmente en vigor con arreglo al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Las exacciones reguladoras que deberán percibirse al ser importados los productos contemplados en las letras a) y b) del apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 1418/76 quedan establecidas en el Anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 6 de febrero de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 166 de 25. 6. 1976, p. 1.
⁽²⁾ DO nº L 197 de 26. 7. 1988, p. 30.
⁽³⁾ DO nº L 80 de 24. 3. 1987, p. 20.
⁽⁴⁾ DO nº L 144 de 4. 6. 1987, p. 10.
⁽⁵⁾ DO nº L 241 de 1. 9. 1988, p. 27.
⁽⁶⁾ DO nº L 25 de 28. 1. 1989, p. 30.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se establecen las exacciones reguladoras a la importación aplicables al arroz y al arroz partido

(en ECU/t)

Código NC	Portugal	Terceros países (excepto ACP o PTUM) (1)	ACP o PTUM (1) (2) (3)	Régimen del Reglamento (CEE) nº 3877/86
1006 10 21	—	299,46	146,13	—
1006 10 92	—	299,46	146,13	—
1006 10 23	—	300,78	146,79	225,59
1006 10 94	—	300,78	146,79	225,59
1006 10 25	—	300,78	146,79	225,59
1006 10 96	—	300,78	146,79	225,59
1006 10 27	—	300,78	146,79	225,59
1006 10 98	—	300,78	146,79	225,59
1006 20 11	—	374,33	183,56	—
1006 20 92	—	374,33	183,56	—
1006 20 13	—	375,97	184,38	281,98
1006 20 94	—	375,97	184,38	281,98
1006 20 15	—	375,97	184,38	281,98
1006 20 96	—	375,97	184,38	281,98
1006 20 17	—	375,97	184,38	281,98
1006 20 98	—	375,97	184,38	281,98
1006 30 21	13,05	498,15	237,15	—
1006 30 42	13,05	498,15	237,15	—
1006 30 23	12,97	585,66	280,94	439,25
1006 30 44	12,97	585,66	280,94	439,25
1006 30 25	12,97	585,66	280,94	439,25
1006 30 46	12,97	585,66	280,94	439,25
1006 30 27	12,97	585,66	280,94	439,25
1006 30 48	12,97	585,66	280,94	439,25
1006 30 61	13,90	530,53	252,91	—
1006 30 92	13,90	530,53	252,91	—
1006 30 63	13,90	627,83	301,56	470,87
1006 30 94	13,90	627,83	301,56	470,87
1006 30 65	13,90	627,83	301,56	470,87
1006 30 96	13,90	627,83	301,56	470,87
1006 30 67	13,90	627,83	301,56	470,87
1006 30 98	13,90	627,83	301,56	470,87
1006 40 00	0	107,27	50,63	—

(1) Sin perjuicio de la aplicación de las disposiciones contempladas en los artículos 10 y 11 del Reglamento (CEE) nº 486/85 y en el Reglamento (CEE) nº 551/85.

(2) Con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 486/85 no se aplicarán las exacciones reguladoras a los productos originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar e importados en el departamento de Ultramar de Reunión.

(3) La exacción reguladora a la importación de arroz en el departamento de Ultramar de Reunión se define en el artículo 11 bis del Reglamento (CEE) nº 1418/76.

N.B. Las exacciones reguladoras se convertirán en moneda nacional con ayuda de los tipos de conversión agrícolas específicos fijados por el Reglamento (CEE) nº 3294/86 de la Comisión (DO nº L 304 de 30. 10. 1986, p. 25).

REGLAMENTO (CEE) Nº 281/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se establecen las primas que han de añadirse a las exacciones reguladoras a la importación para el arroz y el arroz partido

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1418/76 del Consejo, de 21 de junio de 1976, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del arroz ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 2229/88 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 6 de su artículo 13,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2700/88 de la Comisión ⁽³⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 201/89 ⁽⁴⁾, ha establecido las primas que han de añadirse a las exacciones reguladoras para el arroz y el arroz partido;

Considerando que, en función de los precios cif y de los precios cif de compra a plazo del día de hoy, las primas

que han de añadirse a las exacciones reguladoras actualmente en vigor deberán modificarse con arreglo al Anexo del presente Reglamento,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Las primas que han de añadirse a las exacciones reguladoras fijadas por anticipado para las importaciones de arroz y de arroz partido provenientes de Portugal se fijan en cero.
2. Las primas que han de añadirse a las exacciones reguladoras fijadas por anticipado para las importaciones de arroz y de arroz partido provenientes de terceros países quedan establecidas en el Anexo.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 6 de febrero de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 166 de 25. 6. 1976, p. 1.⁽²⁾ DO nº L 197 de 26. 7. 1988, p. 30.⁽³⁾ DO nº L 241 de 1. 9. 1988, p. 30.⁽⁴⁾ DO nº L 25 de 28. 1. 1989, p. 32.

ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se establecen las primas que han de añadirse a las exacciones reguladoras a la importación para el arroz y el arroz partido

(ECU/t)

Código NC	Corriente 2	1º plazo 3	2º plazo 4	3º plazo 5
1006 10 21	0	0	0	—
1006 10 92	0	0	0	—
1006 10 23	0	0	0	—
1006 10 94	0	0	0	—
1006 10 25	0	0	0	—
1006 10 96	0	0	0	—
1006 10 27	0	0	0	—
1006 10 98	0	0	0	—
1006 20 11	0	0	0	—
1006 20 92	0	0	0	—
1006 20 13	0	0	0	—
1006 20 94	0	0	0	—
1006 20 15	0	0	0	—
1006 20 96	0	0	0	—
1006 20 17	0	0	0	—
1006 20 98	0	0	0	—
1006 30 21	0	0	0	—
1006 30 42	0	0	0	—
1006 30 23	0	0	0	—
1006 30 44	0	0	0	—
1006 30 25	0	0	0	—
1006 30 46	0	0	0	—
1006 30 27	0	0	0	—
1006 30 48	0	0	0	—
1006 30 61	0	0	0	—
1006 30 92	0	0	0	—
1006 30 63	0	0	0	—
1006 30 94	0	0	0	—
1006 30 65	0	0	0	—
1006 30 96	0	0	0	—
1006 30 67	0	0	0	—
1006 30 98	0	0	0	—
1006 40 00	0	0	0	0

REGLAMENTO (CEE) Nº 282/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

que modifica el Reglamento (CEE) nº 1787/87 por el que se abre, para determinados Estados miembros y calidades, la compra en intervención y se fijan los precios de compra en el sector de la carne de vacuno

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 805/68 del Consejo, de 27 de junio de 1968, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de la carne de vacuno ⁽¹⁾ cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 4132/88 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 6 *bis*,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 1787/87 de la Comisión ⁽³⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 203/89 ⁽⁴⁾, abrió la compra de intervención en algunos Estados miembros o regiones de un Estado miembro para ciertas calidades y fijó los precios de compra en el sector de carne de vacuno;Considerando que la aplicación de las disposiciones del citado apartado 4 del artículo 6 *bis* y del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 2226/78 de la Comi-sión ⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3492/88 ⁽⁶⁾, llevan a modificar la lista de los Estados miembros o regiones de un Estado miembro y de los grupos de calidades admisibles en intervención, así como los precios de compra conforme a los Anexos del presente Reglamento sobre la base de los datos y cotizaciones en conocimiento de la Comisión,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Los Anexos I y II del Reglamento (CEE) nº 1787/87 modificado, se sustituirán por los Anexos del presente Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 13 de febrero de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 148 de 28. 6. 1968, p. 24.⁽²⁾ DO nº L 362 de 30. 12. 1988, p. 4.⁽³⁾ DO nº L 168 de 27. 6. 1987, p. 22.⁽⁴⁾ DO nº L 25 de 28. 1. 1989, p. 36.⁽⁵⁾ DO nº L 261 de 26. 9. 1978, p. 5.⁽⁶⁾ DO nº L 306 de 11. 11. 1988, p. 20.

ANEXO I

Estados miembros o regiones de Estado miembro y grupos de calidad

Estado miembro o regiones de Estado miembro	Grupo de calidad (categorías y clases)
Bélgica	AR, AO
Dinamarca	CR, CO
República Federal de Alemania	AR
España	—
Francia	—
Irlanda	CU
Italia	—
Luxemburgo	AR, AO, CO
Países Bajos	—
Grán Bretaña	—
Irlanda del Norte	CU

ANEXO II

Precio de la compra en intervención en ECU por 100 kg de peso en canal

Calidad (categoría y clase)	Precio equivalente canal	Precio cuarto delantero	
		Corte recto (1)	Corte pistola (2)
AR2	291,497	233,198	218,623
AR3	287,321	229,857	215,491
AO2	283,782	227,026	212,837
AO3	279,469	223,575	209,602
CU2	312,926	250,341	234,695
CU3	308,628	246,902	231,471
CU4	300,031	240,025	225,023
CR3	296,434	237,147	222,326
CR4	287,817	230,254	215,863
CO3	273,942	219,154	205,457

(1) Coeficiente de conversión 0,80.

(2) Coeficiente de conversión 0,75.

REGLAMENTO (CEE) Nº 283/89 DE LA COMISIÓN

de 2 de febrero de 1989

relativo a la interrupción de la pesca del bacalao, del eglefino, del merlán, de la solla, del lenguado común, de la merluza, del rape y del espadín por parte de los barcos que naveguen bajo pabellón de los Países Bajos

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

1989 ; que es necesario, por consiguiente, atenerse a dicha fecha,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Visto el Reglamento (CEE) nº 2241/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, por el que se establecen ciertas medidas de control respecto a las actividades pesqueras⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 3483/88⁽²⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 11,

Artículo 1.

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 4194/88 del Consejo, de 21 de diciembre de 1988, por el que se fijan, para determinadas poblaciones o grupos de poblaciones de peces, los totales admisibles de capturas para 1989 y determinadas condiciones en las que pueden pescarse⁽³⁾, establece, para 1989, las cuotas de bacalao, de eglefino, de merlán, de solla, de lenguado común, de merluza, de rape y de espadín ;

Las cuotas de bacalao en las aguas de las divisiones CIEM III a Skagerrak, VII a, VII b, c, d, e, f, g, h, j, k ; VIII, IX, y X, COPACE 34.1.1 (zona CE) ; de eglefino en las aguas de las divisiones CIEM III a, y III b, c, d (zona CE) ; de merlán en las aguas de las divisiones CIEM III a, VII a y VII b, c, d, e, f, g, h, j, k ; de solla en las aguas de las divisiones CIEM III a Skagerrak, VII a y VII h, j, k ; de lenguado común en las aguas de las divisiones CIEM III a, III b, c, d (zona CE), VII a, VII h, j, k y VIII a, b ; de merluza en las aguas de las divisiones CIEM V b (zona CE), VI, VII, XII y XIV ; de rape en las aguas de las divisiones CIEM V b (zona CE), VI, XII, XIV y VII ; y de espadín en las aguas de las divisiones CIEM VII d, e, atribuidas a los Países Bajos para 1989, pueden ser consideradas como agotadas.

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

La pesca del bacalao en las aguas de las divisiones CIEM III a Skagerrak VII a, VII b, c, d, e, f, g, h, j, k, VIII, IX y X ; COPACE 34.1.1 (zona CE) ; del eglefino en las aguas de las divisiones CIEM III a y III b, c, d (zona CE) ; del merlán en las aguas de las divisiones CIEM III a, VII a y VII b, c, d, e, f, g, h, j, k ; de la solla en las aguas de las divisiones CIEM III a Skagerrak, VII a y VII h, j, k ; del lenguado común en las aguas de las divisiones CIEM III a, III b, c, d (zona CE), VII a, VII h, j, k y VIII a, b ; de merluza en las aguas de las divisiones CIEM V b (zona CE), VI, VII, XII y XIV ; del rape en las aguas de las divisiones CIEM V b (zona CE), VI, XII, XIV y VII ; y del espadín en las aguas de las divisiones CIEM VII d, e, efectuadas por parte de los barcos que naveguen bajo el pabellón de los Países Bajos o registrados en los Países Bajos está prohibida, así como el mantenimiento a bordo, el transbordo o el desembarque de estos *stocks* capturados por dichos barcos mencionados, con posterioridad a la fecha de aplicación del presente Reglamento.

Considerando que las cuotas de bacalao, en las aguas de las divisiones CIEM III a Skagerrak, VII a, VII b, c, d, e, f, g, h, j, k, VIII, IX, y X, COPACE 34.1.1 (zona CE) ; de eglefino en las aguas de las divisiones CIEM III a, III b, c, d (zona CE) ; de merlán en las aguas de las divisiones CIEM III a, VII a y VII b, c, d, e, f, g, h, j, k ; de solla en las aguas de las divisiones CIEM III a Skagerrak, VII a y VII h, j, k ; de lenguado común en las aguas de las divisiones CIEM III a, III b, c, d (zona CE), VII a, VII h, j, k y VIII a, b ; de merluza en las aguas de las divisiones CIEM V b (zona CE), VI, VII, XII y XIV ; de rape en las aguas de las divisiones CIEM V b (zona CE), VI, XII, XIV y VII ; y de espadín en las aguas de las divisiones CIEM VII d, e, atribuidas a los Países Bajos para 1989, han sido agotadas por cambios de cuotas ; que los Países Bajos han prohibido la pesca de estos *stocks* a partir del 1 de enero de

Artículo 2

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

Será aplicable a partir del 1 de enero de 1989.

⁽¹⁾ DO nº L 207 de 29. 7. 1987, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 306 de 11. 11. 1988, p. 2.

⁽³⁾ DO nº L 369 de 31. 12. 1988, p. 3.

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

Hecho en Bruselas, el 2 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Manuel MARÍN

Vicepresidente

REGLAMENTO (CEE) Nº 284/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

relativo al suministro de varios lotes de leche desnatada en polvo en concepto de ayuda alimentaria

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 3972/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativo a la política y a la gestión de la ayuda alimentaria ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 1870/88 ⁽²⁾, y, en particular, la letra c) del apartado 1 del artículo 6,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 1420/87 del Consejo, de 21 de mayo de 1987, por el que se establecen las modalidades de aplicación del Reglamento (CEE) nº 3972/86 relativo a la política y la gestión de la ayuda alimentaria ⁽³⁾, establece la lista de los países y organismos susceptibles de recibir ayuda y determina los criterios generales relativos al transporte de la ayuda alimentaria más allá de la fase fob;

Considerando que, como consecuencia de una decisión relativa a la concesión de ayuda alimentaria, la Comisión ha otorgado a Sudán 150 toneladas de leche desnatada en polvo;

Considerando que procede efectuar dicho suministro con arreglo a las normas previstas en el Reglamento (CEE) nº 2200/87 de la Comisión, de 8 de julio de 1987, por el que

se establecen las modalidades generales de movilización en la Comunidad de los productos que se vayan a suministrar en concepto de ayuda alimentaria comunitaria ⁽⁴⁾; que es necesario precisar, en particular, los plazos y condiciones de entrega, así como el procedimiento que deberá seguirse para determinar los gastos que resulten de ello,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En concepto de ayuda alimentaria comunitaria, se procederá a la movilización en la Comunidad de productos lácteos para suministrarlos a los beneficiarios que se indican en el Anexo de conformidad con las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 2200/87 y con las condiciones que figuran en el Anexo. La concesión de suministros se realizará mediante licitación.

*Artículo 2*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 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 370 de 30. 12. 1986, p. 1.⁽²⁾ DO nº L 168 de 1. 7. 1988, p. 7.⁽³⁾ DO nº L 136 de 26. 5. 1987, p. 1.⁽⁴⁾ DO nº L 204 de 25. 7. 1987, p. 1.

ANEXO

LOTE A

1. Acción nº (1): 1316/88 — Decisión de la Comisión de 16. 3. 1988
2. Programa : 1988
3. Beneficiario : Euronaid, PO Box 77, 2340 AB, Oegstgeest, Países Bajos
4. Representante del beneficiario (2) : véase DO nº C 103 de 16. 4. 1987
5. Lugar o país de destino : Sudán
6. Producto que se moviliza : leche descremada vitaminada en polvo
7. Características y calidad de la mercancía (3) (4) (5) : véase DO nº C 216 de 14. 8. 1987, p. 4 (I 1 B 1 a I 1 B 3)
8. Cantidad total : 150 toneladas
9. Número de lotes : 1
10. Envasado y marcado : 25 kg
[DO nº C 216 de 14. 8. 1987, pp. 4 y 6 (I 1 B 4 e I 1 B 4 3)]
Inscripciones complementarias sobre el embalaje :
• 80833 / Port Sudan / Sudan •
[DO nº C 216 de 14. 8. 1987, p. 6 (I 1 B 5)]
11. Modo de movilización del producto (6) : mercado de la Comunidad
La fabricación de la leche descremada en polvo y la incorporación de las vitaminas deberán efectuarse con posterioridad a la asignación del suministro
12. Fase de entrega : entrega en el puerto de embarque
13. Puerto de embarque : —
14. Puerto de desembarque indicado por el beneficiario : —
15. Puerto de desembarque : —
16. Dirección del almacén y, en su caso, puerto de desembarque : —
17. Período de puesta a disposición en el puerto de embarque : del 25. 2. 1989 al 10. 3. 1989
18. Fecha límite para el suministro : —
19. Procedimiento para determinar los gastos de suministro : licitación
20. En caso de licitación, fecha en que expira el plazo para la presentación de ofertas (7) :
20. 2. 1989, a las 12 horas
21. En caso de segunda licitación :
 - a) fecha en que expira el plazo para la presentación de ofertas : 6. 3. 1989, a las 12 horas
 - b) período de puesta a disposición en el puerto de embarque : del 11 al 25. 3. 1989
 - c) fecha límite para el suministro : —
22. Importe de la garantía de licitación : 20 ecus/tonelada
23. Importe de la garantía de entrega : 10 % del importe de la oferta expresada en ecus
24. Dirección para enviar las ofertas :
Bureau de l'aide alimentaire,
à l'attention de Monsieur N. Arend,
Bâtiment Loi 120, bureau 7/58,
rue de la Loi 200,
B-1049 Bruxelles,
Télex : AGREC 22037 B
25. Restitución aplicable a solicitud del adjudicatario (8) : restitución aplicable el 13. 1. 1989, establecida por el Reglamento (CEE) nº 59/89 de la Comisión (DO nº L 10 de 13. 1. 1989, p. 10)

Notas:

- (1) El número de la acción debe reseñarse en toda la correspondencia.
- (2) A petición del beneficiario, el adjudicatario le expedirá un certificado emitido por una instancia oficial que certifique que para el producto a entregar se han cumplido las normas en vigor en el Estado miembro de que se trate relativas a la radiación nuclear.
- (3) Delegado de la Comisión al que el adjudicatario deberá contactar: véase lista publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* nº C 227, de 7 de septiembre de 1985, página 4.
- (4) A fin de no congestionar el télex, se ruega a los licitadores que presenten, antes de la fecha y la hora fijadas en el punto 20 del presente Anexo, la prueba del depósito de la fianza de licitación contemplada en la letra a) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2200/87, preferentemente:
 - mediante portador al despacho contemplado en el punto 24 del presente Anexo,
 - por telecopiadora a uno de los números de Bruselas: 235 01 32, 236 10 97, 235 01 30, 236 20 05.
- (5) El Reglamento (CEE) nº 2330/87 de la Comisión (DO nº L 210 de 1. 8. 1987, p. 56) será aplicable por lo que respecta a la restitución de la exportación y, eventualmente, a los montantes compensatorios monetarios y adhesión, al tipo representativo y al coeficiente monetario. La fecha contemplada en el artículo 2 del Reglamento antes mencionado será la contemplada en el punto 25 del presente Anexo.
- (6) En el momento de la entrega, el adjudicatario transmitirá a los representantes de los beneficiarios, un certificado sanitario.
- (7) En el momento de la entrega, el adjudicatario transmitirá a los representantes de los beneficiarios, un certificado de origen.
- (8) El proveedor deberá enviar un duplicado del original de la factura a:
MM. De Keyzer & Schütz BV,
Postbus 1438,
Blaak 16,
NL-3000 BK Rotterdam.
- (9) El certificado de radiactividad deberá indicar el contenido en Cesio 134 y 137 y en Iodo 131

REGLAMENTO (CEE) Nº 285/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

relativo al suministro de varios lotes de leche desnatada en polvo en concepto de ayuda alimentaria

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 3972/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativo a la política y a la gestión de la ayuda alimentaria ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 1870/88 ⁽²⁾, y, en particular, la letra c) del apartado 1 del artículo 6,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 1420/87 del Consejo, de 21 de mayo de 1987, por el que se establecen las modalidades de aplicación del Reglamento (CEE) nº 3972/86 relativo a la política y la gestión de la ayuda alimentaria ⁽³⁾, establece la lista de los países y organismos susceptibles de recibir ayuda y determina los criterios generales relativos al transporte de la ayuda alimentaria más allá de la fase fob ;

Considerando que, como consecuencia de una Decisión relativa a la concesión de ayuda alimentaria, la Comisión ha otorgado a India 5 000 toneladas de leche desnatada en polvo ;

Considerando que procede efectuar dicho suministro con arreglo a las normas previstas en el Reglamento (CEE) nº 2200/87 de la Comisión, de 8 de julio de 1987, por el

que se establecen las modalidades generales de movilización en la Comunidad de los productos que se vayan a suministrar en concepto de ayuda alimentaria comunitaria ⁽⁴⁾; que es necesario precisar, en particular, los plazos y condiciones de entrega, así como el procedimiento que deberá seguirse para determinar los gastos que resulten de ello,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

En concepto de ayuda alimentaria comunitaria, se procederá a la movilización en la Comunidad de productos lácteos, para suministrarlos a los beneficiarios que se indican en el Anexo I, de conformidad con las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 2200/87 y con las condiciones que figuran en los Anexos. La concesión de suministros se realizará mediante licitación.

*Artículo 2*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 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 370 de 30. 12. 1986, p. 1.⁽²⁾ DO nº L 168 de 1. 7. 1988, p. 7.⁽³⁾ DO nº L 136 de 26. 5. 1987, p. 1.⁽⁴⁾ DO nº L 204 de 25. 7. 1987, p. 1.

ANEXO I

LOTES A y B

1. Acciones n° (1): 13/89 y 14/89 — Decisión de la Comisión de 11 de diciembre de 1987 (operation Flood 111)
2. Programa : 1989
3. Beneficiario : India
4. Representante del beneficiario (2) : Embassy of India, Chaussée de Vleurgat 217, B-1050 Bruxelles, Mr. Banerjee, Counsellor (tel. : 640 97 34 ; télex 22510 INDEM B)
5. Lugar o país de destino : India
- 5a. Dirección del destinatario :
A : National Dairy Development Board, Raj Mahal 84, Veer Nariman Road, Bombay 400020 ; tel. 204 85 32/204 89 69, télex 0113437-01174409 NDDB IN
B : National Dairy Development Board, Block DK-I, Sector 2, Salt Lake City, Calcutta 700064 ; tel. 37 06 40/1/2/3/4, télex 0215526
6. Producto que se moviliza : leche desnatada en polvo
7. Características y calidad de la mercancía (3) (4) (5) : véase el DO n° C 216 de 14. 8. 1987, p. 3 (I 1 A 1 e I 1 A 2)
8. Cantidad total : 5 000 toneladas
9. Número de lotes : 2 (A : 3 000 t ; B : 2 000 t)
10. Envasado y marcado : 25 kg en contenedores de 20 pies
[DO n° C 216 de 14. 8. 1987, p. 3 (I 1 A 3)]
Inscripciones complementarias sobre el embalaje : véase Anexo II
[DO n° C 216 de 14. 8. 1987, p. 3 (I 1 A 4)]
11. Modo de movilización del producto (6) : mercado de la Comunidad
La leche desnatada en polvo deberá elaborarse durante el período de seis meses anterior al plazo fijado para llevar la mercancía al puerto de embarque
12. Fase de entrega : entregado en el destino
13. Puerto de embarque : —
14. Puerto de desembarque indicado por el beneficiario : —
15. Puerto de desembarque : A : Bombay ; B : Calcuta
16. Dirección del almacén y, en su caso, puerto de desembarque : véase Anexo III
17. Período de puesta a disposición en el puerto de embarque en caso de atribución del abastecimiento en posición puerto de embarque : del 11. 3. 1989 al 18. 3. 1989
18. Fecha límite para el suministro : A : 15. 4. 1989 ; B : 30. 4. 1989
19. Procedimiento para determinar los gastos de suministro : licitación
20. En caso de licitación, fecha en que expira el plazo para la presentación de ofertas (7) :
21. 2. 1989, a las 12 horas
21. En caso de segunda licitación :
a) fecha en que expira el plazo para la presentación de ofertas : 28. 2. 1989, a las 12 horas
b) período de puesta a disposición en el puerto de embarque en caso de atribución del abastecimiento en posición puerto de embarque : del 18. 3. 1989 al 25. 3. 1989
c) fecha límite para el suministro : A : 22. 4. 1989 ; B : 7. 5. 1989
22. Importe de la garantía de licitación : 20 ecus/tonelada
23. Importe de la garantía de entrega : 10 % del importe de la oferta expresada en ecus
24. Dirección para enviar las ofertas :
Bureau de l'aide alimentaire,
à l'attention de Monsieur N. Arend,
Bâtiment Loi 120, bureau 7/58,
rue de la Loi 200,
B-1049 Bruxelles,
Télex AGREC 22037 B
25. Restitución aplicable a solicitud del adjudicatario (8) : restitución aplicable el 13. 1. 1989 establecida por el Reglamento (CEE) n° 59/89 (DO n° L 10 de 12. 1. 1989, p. 10)

Notas :

- (¹) El número de la acción debe reseñarse en toda la correspondencia.
- (²) A petición del beneficiario, el adjudicatario le expedirá :
- a) un certificado, legalizado por una Embajada de la India, emitido por una instancia oficial que certifique que para el producto a entregar se han cumplido las normas en vigor en el Estado miembro de que se trate relativas a la radiación nuclear ;
 - b) un certificado, visado por una Embajada de la India y expedido por la compañía encargada de controlar la radiactividad, para una análisis adicional del nivel de radiactividad que deberá realizarse en el puerto de embarque.
- (³) Delegado de la Comisión al que el adjudicatario deberá contactar : véase la lista publicada en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* n° C. 227 de 7 de septiembre de 1985, página 4.
- (⁴) A fin de no congestionar el télex, se ruega a los licitadores que presenten, antes de la fecha y la hora fijadas en el punto 20 del presente Anexo, la prueba del depósito de la fianza de licitación contemplada en la letra a) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2200/87, preferentemente :
- mediante portador al despacho contemplado en el punto 24 del presente Anexo ;
 - por telecopiadora a uno de los números siguientes de Bruselas : 235 01 32, 236 10 97, 235 01 30, 236 20 05.
- (⁵) El Reglamento (CEE) n° 2330/87 de la Comisión (DO n° L 210 de 1. 8. 1987, p. 56) será aplicable por lo que respecta a la restitución de la exportación y, eventualmente, a los montantes compensatorios monetarios y adhesión, al tipo representativo y al coeficiente monetario. La fecha contemplada en el artículo 2 del Reglamento antes mencionado será la contemplada en el punto 25 del presente Anexo.
- (⁶) El certificado de radiactividad deberá indicar el contenido en Cesio 134 y 137 y en Estroncio 90.
- (⁷) La leche desnatada en polvo no podrá contener sabores anormales, sustancias neutralizantes y cuerpos extraños ; además, deberá ser de buena calidad, homogénea y deberá poder conservarse adecuadamente.
- (⁸) El conocimiento de embarque se expedirá a nombre del representante que deberá ser nombrado por el adjudicatario para que le represente en el puerto de descarga.
- El representante del proveedor también será el consignatario de la mercancía. El adjudicatario extenderá el conocimiento de embarque a favor del beneficiario a fin de que se efectúen los trámites aduaneros : si hubiera que pagar derechos de aduana, éstos correrán a cargo del beneficiario, mientras que los gastos de despacho de aduanas los pagará el adjudicatario.

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

Designación del lote Parti Bezeichnung der Partie Χαρακτηρισμός της παρτίδας Lot Désignation du lot Designazione della partita Aanduiding van de partij Designação do lote	Cantidad total del lote (en toneladas) Totalmængde (tons) Gesamtmenge der Partie (in Tonnen) Συνολική ποσότητα της παρτίδας (σε τόνους) Total quantity (in tonnes) Quantité totale du lot (en tonnes) Quantità totale della partita (in tonnellate) Totale hoeveelheid van de partij (in ton) Quantidade total (em toneladas)	Cantidades parciales (en toneladas) Delmængde (tons) Teilmengen (in Tonnen) Μερικές ποσότητες (σε τόνους) Partial quantities (in tonnes) Quantités partielles (en tonnes) Quantitativi parziali (in tonnellate) Deelhoeveelheden (in ton) Quantidades parciais (em toneladas)	Beneficiario Modtager Empfänger Δικαιούχος Beneficiary Bénéficiaire Beneficiario Begunstigde Beneficiário	País destinatario Modtagerland Bestimmungsland Χώρα προορισμού Recipient country Pays destinataire Paese destinatario Bestemmingsland País destinatário	Inscripción en el embalaje Emballagens påtegning Aufschrift auf der Verpackung Ένδειξη επί της συσκευασίας Markings on the packaging Inscription sur l'emballage Iscrizione sull'imballaggio Aanduiding op de verpakking Inscrição na embalagem
A	3 000		India	India	Action No 13/89 / Food aid to India from the European Economic Community / Recipient NDDB Bombay / For Operation Flood II
B	2 000		India	India	Action No 14/89 / Food aid to India from the European Economic Community / Recipient NDDB Calcutta / For Operation Flood III

ANEXO III — BILAG III — ANHANG III — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ — ANNEX III — ANNEXE III — ALLEGATO III — BIJLAGE III
— ANEXO III

Designación del lote Parti Bezeichnung der Partie Χαρακτηρισμός της παρτίδας Lot Désignation du lot Designazione della partita Aanduiding van de partij Designação do lote	Cantidad total del lote (en toneladas) Totalmængde (tons) Gesamtmenge der Partie (in Tonnen) Συνολική ποσότητα της παρτίδας (σε τόνους) Total quantity (in tonnes) Quantité totale du lot (en tonnes) Quantità totale della partita (in tonnellate) Totale hoeveelheid van de partij (in ton) Quantidade total (em toneladas)	Cantidades parciales (en toneladas) Delmængde (tons) Teilmengen (in Tonnen) Μερικές ποσότητες (σε τόνους) Partial quantities (in tonnes) Quantités partielles (en tonnes) Quantitativi parziali (in tonnellate) Deelhoeveelheden (in ton) Quantidades parciais (em toneladas)	Beneficiario Modtager Empfänger Δικαιούχος Beneficiary Bénéficiaire Beneficiario Begunstigde Beneficiário	País destinatario Modtagerland Bestimmungsland Χώρα προορισμού Recipient country Pays destinataire Paese destinatario Bestemmingsland País destinatário	Dirección del almacén Adresse på lageret Anschrift des Lagers Διεύθυνση της αποθήκης Address of the warehouse Adresse du magasin Indirizzo del magazzino Adres van de opslagplaats Endereço do armazém
A	3 000		Indie	Indie	National Dairy Development Board (NDDB), Unit No 12, Aarey Milk Colony, Western Express Highway, Coregaon (E) Bombay 400 063
B	2 000		Indie	Indie	NDDB Godown Complex, Dankuni, c/o Calcutta Mother Dairy, Gate No 111 (Beside Delhi Road), PO Chakundi District Hooghly (WB)

REGLAMENTO (CEE) Nº 286/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 2444/88 relativo a la apertura de una licitación para la restitución a la exportación de cebada

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2727/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los cereales ⁽¹⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 166/89 ⁽²⁾,Visto el Reglamento (CEE) nº 2746/75 del Consejo, de 29 de octubre de 1975, por el que se establecen en el sector de los cereales, las normas relativas a la concesión de las restituciones a la exportación y a los criterios para la fijación de su importe ⁽³⁾, y, en particular, su artículo 5,Considerando que el Reglamento (CEE) nº 2444/88 de la Comisión ⁽⁴⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 3616/88 ⁽⁵⁾, ha abierto una licitación para la restitución a la exportación de cebada;

Considerando que, en la situación actual, resulta oportuno aumentar la cantidad de dicha licitación y prorrogar esta licitación;

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Se modifica el apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 2444/88 del modo siguiente:

- 1. Se aplicará una medida particular de intervención en forma de restitución a la exportación, para 1 000 000 toneladas de cebada producida en España. •

Artículo 2

Se modifica el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2444/88 del modo siguiente:

- 3. La licitación permanecerá abierta hasta el 25 de mayo de 1989. Durante el periodo de apertura, se realizarán licitaciones semanales cuyas fechas de presentación de ofertas se determinarán en el anuncio de licitación. •

*Artículo 3*El presente Reglamento entrará en vigor el día de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.*Por la Comisión*

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 1.⁽²⁾ DO nº L 20 de 25. 1. 1989, p. 16.⁽³⁾ DO nº L 281 de 1. 11. 1975, p. 78.⁽⁴⁾ DO nº L 211 de 4. 8. 1988, p. 15.⁽⁵⁾ DO nº L 315 de 22. 11. 1988, p. 20.

REGLAMENTO (CEE) Nº 287/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

relativo a la suspensión del Reglamento (CEE) nº 732/78 por el que se determinan las modalidades de venta, a las fuerzas armadas de los Estados miembros, de carnes de vacuno en poder de los organismos de intervención

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 805/68 del Consejo, de 27 de junio de 1968, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de la carne de bovino ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 4132/88 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 7,Considerando que, mediante el Reglamento (CEE) nº 732/78 ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1809/87 ⁽⁴⁾, la Comisión ha previsto ventas de carnes de vacuno a las fuerzas armadas en el marco de medidas especiales destinadas a favorecer su salida al mercado; que, habida cuenta de la situación actual de las existencias de intervención, procede suspender dicho Reglamento;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Queda suspendido el Reglamento (CEE) nº 732/78.

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

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 148 de 28. 6. 1968, p. 24.⁽²⁾ DO nº L 362 de 30. 12. 1988, p. 4.⁽³⁾ DO nº L 99 de 12. 4. 1978, p. 14.⁽⁴⁾ DO nº L 170 de 30. 6. 1987, p. 23.

REGLAMENTO (CEE) Nº 288/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

relativo a la determinación del origen de los circuitos integrados

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 802/68 del Consejo, de 27 de junio de 1968, relativo a la definición común de la noción de origen de las mercancías ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3860/87 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 14,

Considerando que el artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 802/68 establece que una mercancía en cuya producción hayan intervenido dos o más países se considerará originaria del país donde se haya efectuado la última transformación o elaboración sustancial, económicamente justificada, efectuada en una empresa equipada a este efecto, y que haya conducido a la fabricación de un producto nuevo o que represente un grado de fabricación importante;

Considerando que, para los circuitos integrados, la variedad de operaciones que entran en la fabricación hace necesario fijar la última transformación o elaboración sustancial a efectos de la aplicación del artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 802/68;

Considerando que la fase de difusión de la fabricación es técnicamente sofisticada, que requiere una gran precisión y presupone una importante inversión en investigación; que, en el contexto del conjunto de las operaciones que son necesarias para la fabricación de circuitos integrados, se considera que las operaciones de fabricación que siguen a la difusión (como el montaje y la verificación) tienen una importancia mucho menos significativa que la difusión y por lo tanto pueden constituir, por separado o en conjunto, una operación sustancial y por ello no

cumplen el requisito de ser la última operación sustancial de la fabricación de circuitos integrados; que, en consecuencia, la difusión deberá considerarse como la última transformación sustancial a efectos de lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 802/68, en la fabricación de circuitos integrados, mediante la cual se completa la contribución inteligente al circuito integrado y se confieren al mismo todas sus capacidades funcionales;

Considerando que, en este contexto, la difusión debe entenderse como el proceso por el que se forman los circuitos integrados sobre un sustrato semiconductor mediante la introducción selectiva de un dopante apropiado;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

La fabricación de circuitos integrados únicamente otorga al producto mencionado la condición de origen del país en el que se llevó a cabo, en caso de que se cumplan las condiciones establecidas en el Anexo al 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*.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Christiane SCRIVENER

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 148 de 28. 6. 1968, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 363 de 23. 12. 1987, p. 30.

ANEXO

Códigos NC	Descripción del producto	Transformación o elaboración sobre materiales no originarios que otorga la condición de producto originario
(1)	(2)	(3)
ex 8542	Circuitos integrados	La operación de difusión (en la que se conforman los circuitos integrados mediante la introducción selectiva de un dopante apropiado sobre un sustrato semiconductor)

REGLAMENTO (CEE) Nº 289/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se fija, para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989, la cantidad máxima de ciertos productos del sector de las materias grasas que habrá de despacharse al consumo e importarse en España y Portugal

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 475/86 del Consejo, de 25 de febrero de 1986, por el que se determinan las normas generales del régimen de control de los precios y de las cantidades despachadas al consumo en España de determinados productos del sector de las materias grasas⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1930/88⁽²⁾, y, en particular, su artículo 16,

Visto el Reglamento (CEE) nº 476/86 del Consejo, de 25 de febrero de 1986, por el que se determinan las normas generales del régimen de control de los precios y de las cantidades despachadas al consumo en Portugal de determinados productos del sector de las materias grasas⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1920/87⁽⁴⁾, y, en particular, su artículo 14,

Considerando que el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 1183/86 de la Comisión, de 21 de abril de 1986, por el que se adoptan las modalidades del régimen de control de los precios y de las cantidades despachadas al consumo en España de determinados productos del sector de las materias grasas⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3729/88⁽⁶⁾, fija las cantidades de aceite y grasas que habrán de despacharse al consumo en España y los límites del volumen anual de las importaciones de esos productos; que el Reglamento (CEE) nº 3419/88 de la Comisión⁽⁷⁾ fija para la campaña de comercialización de 1988/89 la cantidad máxima de aceite de girasol que se despachará al consumo y exportará a España; que procede fijar los límites para los demás productos o grupos de productos enumerados en el apartado 1 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 1183/86; que se ha elaborado el plan de previsiones global de aprovisionamiento previsto en el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 475/86;

Considerando que el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 1184/86 de la Comisión, de 21 de abril de 1986, por el que se adoptan las modalidades del régimen de control de las cantidades despachadas al consumo en Portugal de determinados productos del

sector de las materias grasas⁽⁸⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 1726/87⁽⁹⁾, fija las cantidades de aceite y grasas que habrán de despacharse al consumo en Portugal y los límites del volumen de las importaciones de estos productos; que procede fijar los límites, según los criterios definidos en el artículo 292 del Acta de adhesión; que se ha elaborado el plan de previsiones global de aprovisionamiento previsto en el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 475/86;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989, las cantidades que habrán de despacharse al consumo en España quedan fijadas de la forma siguiente:

- a) 135 000 toneladas de los aceites contemplados en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 1183/86, destinados a la alimentación humana, de las que 100 000 toneladas serán de aceite de soja;
- b) 65 000 toneladas de otros aceites y grasas destinados a la alimentación humana;
- c) — 12 000 toneladas de aceite de lino, de ricino y de madera de China,
— 12 000 toneladas de aceite de soja,
— 25 000 toneladas de otros aceites destinados a fines distintos de la alimentación humana.

2. Para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989, las cantidades que habrán de despacharse al consumo en Portugal quedan fijadas de la forma siguiente:

- a) 85 000 toneladas de aceite de soja;
- b) 126 000 toneladas de los aceites contemplados en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 1184/86;
- c) 35 000 toneladas de otros aceites y grasas alimenticias.

Artículo 2

1. Para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989, los límites del volumen de las importaciones en España serán los siguientes:

- ⁽¹⁾ DO nº L 107 de 24. 4. 1986, p. 23.
- ⁽²⁾ DO nº L 163 de 23. 6. 1987, p. 17.

⁽¹⁾ DO nº L 53 de 1. 3. 1986, p. 47.

⁽²⁾ DO nº L 170 de 2. 7. 1988, p. 3.

⁽³⁾ DO nº L 53 de 1. 3. 1986, p. 51.

⁽⁴⁾ DO nº L 183 de 3. 7. 1987, p. 18.

⁽⁵⁾ DO nº L 107 de 24. 4. 1986, p. 17.

⁽⁶⁾ DO nº L 326 de 30. 11. 1988, p. 21.

⁽⁷⁾ DO nº L 301 de 4. 11. 1988, p. 33.

- a) 0 toneladas de los aceites contemplados en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 1183/86 destinados a la alimentación humana ;
- b) 57 500 toneladas de otros aceites y grasas destinados a la alimentación humana ;
- c) — 12 000 toneladas de aceite de lino, de ricino y de madera de China,
— 0 toneladas de aceite de soja,
— 25 000 toneladas de otros aceites destinados a fines distintos de la alimentación humana.
2. Para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989, los límites del volumen de las importaciones en Portugal serán los siguientes :
- a) 85 000 toneladas de aceite de soja ;
- b) 114 000 toneladas de los aceites contemplados en el Anexo I del Reglamento (CEE) nº 1184/86 ;
- c) 35 000 toneladas de otros aceites y grasas alimenticias.

Artículo 3

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

Será aplicable a partir del 1 de enero de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión
Ray MAC SHARRY
Miembro de la Comisión

REGLAMENTO (CEE) N° 290/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se establecen los límites máximos y una vigilancia comunitaria de las importaciones de determinados productos originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar (1989)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 486/85 del Consejo, de 26 de febrero de 1985⁽¹⁾, relativo al régimen aplicable a determinados productos agrícolas y a determinadas mercancías resultantes de la transformación de productos agrícolas originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) n° 1821/87⁽²⁾, y, en particular, sus artículos 13 *bis* y 22,

Considerando que el artículo 13 *bis* del Reglamento (CEE) n° 486/85 establece que los productos enumerados en dicho artículo originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar están sujetos, a la importación en la Comunidad, a derechos reducidos progresivamente; que el beneficio de la reducción de los derechos está limitado a límites más allá de los cuales pueden restablecerse los derechos de aduana efectivamente aplicables respecto de terceros países;

Considerando que, en el límite de dichos límites máximos arancelarios, los derechos se reducen progresivamente hasta los porcentajes fijados en el artículo considerado, durante los mismos períodos y a los mismos ritmos que los previstos en los artículos 75 y 268 del Acta de adhesión de España y de Portugal; que, para el año 1989, dichos derechos serán equivalentes al 63,6 % de los derechos aplicables relativos a los ajos y al 60 % de los derechos aplicables relativos a las lechugas acogolladas o arrelladas (« iceberg »);

Considerando que, por el Reglamento (CEE) n° 1450/88 de la Comisión, de 27 de mayo de 1988, relativo a los derechos, aplicables en la Comunidad en su composición al 31 de diciembre de 1985, de las lechugas « iceberg » procedentes de España y de Portugal⁽³⁾, se ha adoptado una suspensión parcial del derecho de aduanas aplicable a dichos Estados miembros durante el período del 1 de julio al 30 de septiembre de 1989; que es conveniente aplicar el mismo tipo de derecho a las importaciones de estos productos originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar;

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el Reglamento (CEE) n° 1820/87 del Consejo, de 25 de junio de 1987, relativo a la aplicación de la Decisión n° 2/87 del Consejo de Ministros ACP-CEE relativa a la entrada en vigor anticipada del Protocolo de adhesión de España y de

Portugal al tercer Convenio ACP-CEE⁽⁴⁾, España y Portugal diferirán, hasta el 31 de diciembre de 1989 y el 31 de diciembre de 1990, respectivamente la aplicación del régimen preferencial en el sector de las frutas y hortalizas a que se refiere el Reglamento (CEE) n° 1035/72 del Consejo⁽⁵⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) n° 2238/88 del Consejo⁽⁶⁾; que, por consiguiente, la concesión arancelaria anteriormente mencionada no es aplicable actualmente a España y a Portugal;

Considerando que la aplicación del régimen de límites máximos requiere que se informe regularmente a la Comunidad de la evolución de las importaciones de dichos productos originarios de tales países; que conviene, por lo tanto, someter la importación de dichos productos a un sistema de vigilancia;

Considerando que puede alcanzarse este objetivo recurriendo a un modo de gestión basado en la imputación, a escala comunitaria, de las importaciones de dichos productos a los límites máximos, a medida que esos productos se presenten en aduana al amparo de declaraciones de despacho a libre práctica; que este modo de gestión debe prever la posibilidad de restablecer los derechos del arancel aduanero en cuanto se alcancen dichos límites máximos a escala de la Comunidad;

Considerando que este modo de gestión requiere una colaboración estrecha y particularmente rápida entre los Estados miembros y la Comisión, y que esta última debe poder seguir el estado de imputación respecto a los límites máximos e informar a los Estados miembros; que dicha colaboración debe ser lo más estrecha posible, ya que es necesario que la Comisión pueda adoptar las medidas adecuadas para restablecer los derechos del arancel aduanero cuando se hayan alcanzado los límites máximos mencionados;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Las importaciones de productos originarios de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico o de los países y territorios de Ultramar se someterán a límites máximos y a una vigilancia comunitaria en la Comunidad, en su composición al 31 de diciembre de 1985.

⁽¹⁾ DO n° L 61 de 1. 3. 1985, p. 4.

⁽²⁾ DO n° L 172 de 30. 6. 1987, p. 102.

⁽³⁾ DO n° L 132 de 28. 5. 1988, p. 25.

⁽⁴⁾ DO n° L 172 de 30. 6. 1987, p. 1.

⁽⁵⁾ DO n° L 118 de 20. 5. 1972, p. 1.

⁽⁶⁾ DO n° L 198 de 26. 7. 1988, p. 1.

La designación de los productos contemplados en el primer párrafo, sus códigos NC, los derechos de aduana aplicables, los períodos de validez y los niveles de los límites máximos se indican en el Anexo.

2. Las imputaciones a los límites máximos se efectuarán a medida que se presenten los productos en la aduana, al amparo de declaraciones de despacho a libre práctica, acompañados de un certificado de circulación de mercancías.

Sólo se podrá imputar una mercancía a los límites máximos si se presenta el certificado de circulación de mercancías antes de la fecha de restablecimiento de la percepción de los derechos de aduana.

El estado de agotamiento de los límites máximos se comprobará, a nivel de la Comunidad, sobre la base de las importaciones imputadas en las condiciones definidas en los párrafos anteriores.

Los Estados miembros informarán a la Comisión de las importaciones efectuadas de conformidad con las modalidades anteriormente enunciadas, según la periodicidad y los plazos indicados en el apartado 4.

3. En cuanto se alcancen los límites máximos, la Comisión podrá restablecer, mediante un reglamento, hasta el final del período de validez, la percepción de los derechos de aduana aplicables respecto a los terceros países.

4. Los Estados miembros comunicarán a la Comisión, a más tardar el día 15 de cada mes, la relación de las imputaciones efectuadas durante el mes anterior. A instancia de la Comisión, comunicarán las relaciones de las imputaciones, por décadas, que se deberán transmitir en un plazo de cinco días completos a partir de la expiración de cada década.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de marzo de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión
Christiane SCRIVENER
Miembro de la Comisión

ANEXO

Número de orden	Código NC	Designación de la mercancía	Derecho de aduana aplicable	Importe del límite máximo (en toneladas)
12.0040	ex 0703 20 00	Ajos, del 1 de marzo al 31 de mayo 1989	7,6	500
12.0050	ex 0705 11 10	Lechugas acogolladas o arrepolladas (Lactuca sativa L., variedad capitata, tipo crisp head) (« iceberg »), del 1 de julio al 30 de septiembre 1989	8,2 Mínimo 1,5 ECU/100 Kg/ bruto	1 000

REGLAMENTO (CEE) Nº 291/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se fijan los precios de referencia de los pepinos para la campaña 1989

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y Portugal,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1035/72 del Consejo, de 18 de mayo de 1972, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las frutas y legumbres (1), modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 2238/88 (2), y, en particular, el apartado 1 de su artículo 27,

Considerando que, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 23 del Reglamento (CEE) nº 1035/72, deben fijarse anualmente antes del comienzo de la campaña de comercialización, precios de referencia válidos para el conjunto de la Comunidad;

Considerando que, habida cuenta de la importancia de la producción de pepinos en la Comunidad, es necesario fijar un precio de referencia para dicho producto;

Considerando que la comercialización de los pepinos recolectados en el transcurso de una campaña de producción determinada se escalona desde el mes de enero al mes de diciembre; que las cantidades mínimas recolectadas durante el mes de enero y la primera decena de febrero, así como durante las dos últimas decenas de noviembre y el mes de diciembre, no justifican la fijación de precios de referencia para todo el año; que sólo es necesario fijar precios de referencia a partir del 11 de febrero y hasta el 10 de noviembre;

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en la letra b) del apartado 2 del artículo 23 del Reglamento (CEE) nº 1035/72, los precios de referencia se fijan a un nivel igual al de la campaña precedente, incrementado después de la deducción del importe a tanto alzado de los gastos de transporte de la campaña precedente soportados por los productos comunitarios desde las zonas de producción hasta el centro de consumo de la Comunidad:

- por el aumento de los costes de producción en el sector de las frutas y legumbres, deducido el crecimiento de la productividad,
- por el importe calculado a tanto alzado de los gastos de transporte para la campaña de que se trate;

que el nivel así obtenido no puede, sin embargo, superar la media aritmética de los precios a la producción de cada Estado miembro aumentado por los gastos de transporte para la campaña de que se trate, e incrementado el importe así obtenido por el aumento de los costes de producción deducido el crecimiento de la productividad; que, por otro lado, el precio de referencia no puede ser inferior al precio de referencia de la campaña precedente;

Considerando que, para tener en cuenta las diferencias estacionales de precio, es necesario dividir la campaña en varios períodos y fijar un precio de referencia para cada uno de ellos;

Considerando que los precios a la producción corresponden a la media de las cotizaciones comprobadas, durante los tres años anteriores a la fecha de fijación del precio de referencia para un producto indígena definido en sus características comerciales, en el mercado o mercados representativos situados en las zonas de producción donde las cotizaciones sean más bajas, para los productos o las variedades que representen una parte considerable de la producción comercializada durante todo el año o durante una parte de éste que respondan a condiciones determinadas en lo que se refiere a su envasado; que la media de las cotizaciones para cada mercado representativo debe establecerse excluyendo las cotizaciones que puedan considerarse excesivamente elevadas o excesivamente bajas con relación a las situaciones normales comprobadas en dicho mercado;

Considerando que, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 140 y en el apartado 3 del artículo 272 del Acta de adhesión, las cotizaciones de los productos españoles y portugueses no se tienen en cuenta para el cálculo de los precios de referencia, respectivamente para la primera fase en lo que concierne a España y para la primera etapa en lo que se refiere a Portugal;

Considerando que los pepinos producidos en la Comunidad provienen principalmente de cultivos en invernaderos; que, por consiguiente, corresponden a este tipo de producto los precios de referencia fijados para dicha campaña; que los pepinos importados de determinados terceros países provienen de cultivos al aire libre; que estos pepinos, aun pudiendo ser clasificados en la categoría 1, no son comparables en cuanto a su calidad y a su precio a los productos de invernadero; que conviene, por tanto, afectar las cotizaciones de los pepinos no producidos en invernadero de un coeficiente de adaptación;

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Para la campaña 1989, los precios de referencia de los pepinos (NC 0707 00 11, 19), expresados en ecus por 100 kg de peso neto, se fijan como sigue para los productos de la categoría de calidad I, de todos los calibres, presentados en envase:

(1) DO nº L 118 de 20. 5. 1972, p. 1.

(2) DO nº L 198 de 26. 7. 1988, p. 1.

— febrero : (del 11 al 20) :	143,36
(del 21 al 28) :	122,42
— marzo :	112,14
— abril :	92,76
— mayo :	76,12
— junio :	63,76
— julio :	47,97
— agosto :	48,34
— septiembre :	57,25
— del 1 de octubre al 10 de noviembre :	81,62

- desde el 11 de febrero al 30 de septiembre, del coeficiente de 1,30 ;
- del 1 de octubre al 10 de noviembre, del coeficiente de 1,00.

Artículo 2

2. Para el cálculo del precio de entrada, las cotizaciones de los pepinos no producidos en invernadero importados de terceros países estarán afectados, una vez deducidos los derechos de aduana :

El presente Reglamento entrará en vigor el 11 de febrero de 1988.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión
Ray MAC SHARRY
Miembro de la Comisión

REGLAMENTO (CEE) Nº 292/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se fijan los importes que han de percibirse en el sector de la carne de bovino por los productos que hayan abandonado el Reino Unido durante la semana del 16 al 22 de enero de 1989

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1347/86 del Consejo, de 6 de mayo de 1986, relativo a la concesión de una prima por sacrificio de determinados bovinos pesados de carne en el Reino Unido ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 467/87 ⁽²⁾,Visto el Reglamento (CEE) nº 1695/86 de la Comisión, de 30 de mayo de 1986, por el que se establecen las modalidades de aplicación de la prima por sacrificio de determinados bovinos pesados de carne en el Reino Unido ⁽³⁾, modificado por el Reglamento (CEE) nº 3988/87 ⁽⁴⁾, y especialmente el apartado 1 de su artículo 7,

Considerando que, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 1347/86, debe percibirse un importe, equivalente al de la prima variable por sacrificio concedida en el Reino Unido, por las carnes y preparados procedentes de animales que se hayan beneficiado de dicha prima, al ser expedidos a los otros Estados miembros o exportados a terceros países;

Considerando que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 1695/86, los importes que han de percibirse a la salida del territorio del Reino Unido por los productos que figuran

en el Anexo de dicho Reglamento deben ser fijados cada semana por la Comisión;

Considerando que es conveniente, por consiguiente, fijar los importes que han de percibirse por los productos que hayan abandonado el Reino Unido durante la semana del 16 al 22 de enero de 1989,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

En aplicación del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 1347/86 modificado y para los productos contemplados en el apartado 1 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 1695/86 que hayan abandonado el territorio del Reino Unido durante la semana del 16 al 22 de enero de 1989, se fijan en el Anexo los importes que han de percibirse.

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

Será aplicable a partir del 16 de enero de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión⁽¹⁾ DO nº L 119 de 8. 5. 1986, p. 40.⁽²⁾ DO nº L 48 de 17. 2. 1987, p. 1.⁽³⁾ DO nº L 146 de 31. 5. 1986, p. 56.⁽⁴⁾ DO nº L 376 de 31. 12. 1987, p. 31.

ANEXO

al Reglamento de la Comisión, de 3 de febrero de 1989, por el que se fijan los importes que han de percibirse en el sector de la carne de bovino por los productos que hayan abandonado el Reino Unido durante la semana del 16 al 22 de enero de 1989

<i>(ECU/100 kg peso neto)</i>	
Código NC	Importes
0201 10 10	26,26474
0201 10 90	26,26474
0201 20 21	26,26474
0201 20 29	26,26474
0201 20 31	21,01179
0201 20 39	21,01179
0201 20 51	31,51769
0201 20 59	31,51769
0201 20 90	21,01179
0201 30 00	35,98269
0202 10 00	26,26474
0202 20 10	26,26474
0202 20 30	21,01179
0202 20 50	31,51769
0202 20 90	21,01179
0202 30 10	35,98269
0202 30 50	35,98269
0202 30 90	35,98269
0206 10 95	35,98269
0206 29 91	35,98269
0210 20 10	21,01179
0210 20 90	29,94180
0210 90 41	29,94180
1602 50 10 ⁽¹⁾	29,94180
1602 50 10 ⁽²⁾	21,01179

⁽¹⁾ Que contengan un 80 % en peso o más de carnes de bovino.

⁽²⁾ Otros.

REGLAMENTO (CEE) Nº 293/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se adoptan determinadas disposiciones relativas a la expedición de los certificados «MCI» para el aceite de oliva

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal y, en particular, el apartado 1 de su artículo 252,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 3711/88 de la Comisión, de 28 de noviembre de 1988, por el que se fija el límite máximo indicativo de importación de aceite de oliva en Portugal para la campaña 1988/89⁽¹⁾, determina que dicho límite máximo será de 1 500 toneladas por cada trimestre;

Considerando que el artículo 252 del Acta de adhesión establece que, en caso de que la evolución de los intercambios intracomunitarios ponga de manifiesto un incremento significativo de las importaciones realizadas o previsibles y cuando tal situación conduzca a alcanzar o sobrepasar el límite máximo indicativo de importación del producto para la campaña de comercialización en curso, podrán adoptarse determinadas medidas;

Considerando que las normas relativas a la expedición de los certificados «MCI» se establecen en el Reglamento (CEE) nº 574/86⁽²⁾, por el que se determinan las normas de aplicación del mecanismo complementario aplicable a los intercambios, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 3296/88⁽³⁾;

Considerando que, por lo que se refiere al aceite de oliva de los códigos NC 1509 y 1510 00, las solicitudes de certificados para el trimestre comprendido entre el 1 de febrero y el 30 de abril de 1989 sobrepasan con mucho el

límite máximo; que, habida cuenta de la situación, procede limitar las importaciones en Portugal del referido producto; que a la espera de las medidas definitivas adoptadas en virtud del apartado 3 del artículo 252 del Acta de adhesión, es conveniente expedir los certificados proporcionalmente a las cantidades todavía disponibles en el límite máximo trimestral; que el coeficiente aplicable a los certificados que han de expedirse tiene en cuenta las solicitudes notificadas hasta el 2 de febrero de 1989;

Considerando que es conveniente, también, suspender toda nueva expedición de certificados para el producto en cuestión; que, como resultado de la adopción de esta medida, se rechazarán las solicitudes presentadas a partir del 2 de febrero de 1989,...

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Los certificados «MCI» solicitados y notificados a la Comisión hasta el 2 de febrero de 1989, para el aceite de oliva de los códigos NC 1509 y 1510 00, se expedirán hasta un total de 2,98 % de la cantidad solicitada.

2. Queda suspendida la expedición de certificados «MCI» para las solicitudes presentadas a partir del 2 de febrero de 1989.

Artículo 2

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

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO nº L 325 de 29. 11. 1988, p. 40.

⁽²⁾ DO nº L 57 de 1. 3. 1986, p. 1.

⁽³⁾ DO nº L 293 de 27. 10. 1988, p. 7.

REGLAMENTO (CEE) Nº 294/89 DE LA COMISIÓN

de 3 de febrero de 1989

por el que se fija el importe de la ayuda en el sector de las semillas oleaginosas

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Vista el Acta de adhesión de España y de Portugal,

Visto el Reglamento nº 136/66/CEE del Consejo, de 22 de septiembre de 1966, por el que se establece una organización común de mercados en el sector de las materias grasas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 2210/88 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 4 de su artículo 27,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1678/85 del Consejo, de 11 de junio de 1985, por el que se fijan los tipos de cambio que deben aplicarse en el sector agrario ⁽³⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CEE) nº 275/89 ⁽⁴⁾,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1569/72 del Consejo, de 20 de julio de 1972, por el que se prevén medidas especiales para las semillas de colza, de nabina y de girasol ⁽⁵⁾, modificado en último lugar por el Reglamento (CEE) nº 2216/88 ⁽⁶⁾, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 2,

Visto el dictamen del Comité monetario,

Considerando que el importe de la ayuda contemplada en el artículo 27 del Reglamento nº 136/66/CEE ha sido fijado por el Reglamento (CEE) nº 250/89 de la Comisión ⁽⁷⁾;

Considerando que la aplicación de las modalidades mencionadas en el Reglamento (CEE) nº 250/89 a los datos de que dispone la Comisión conduce a modificar

con arreglo a los Anexos del presente Reglamento el importe de la ayuda actualmente en vigor,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. En los Anexos se fijan el importe de la ayuda y los tipos de cambio contemplados en los apartados 2 y 3 del artículo 33 del Reglamento (CEE) nº 2681/83 de la Comisión ⁽⁸⁾.
2. En el Anexo III se fija el importe de la ayuda compensatoria mencionada en el artículo 14 del Reglamento (CEE) nº 475/86 del Consejo ⁽⁹⁾ para las semillas de girasol recolectadas en España.
3. El importe de la ayuda especial establecida por el Reglamento (CEE) nº 1920/87 del Consejo ⁽¹⁰⁾ para las semillas de girasol producidas y elaboradas en Portugal se fija en el Anexo III.
4. No obstante, el importe de la ayuda, en caso de fijación anticipada para la campaña 1989/90 para la colza y la nabina, se confirmará o sustituirá con efectos a partir del 6 de febrero de 1989, a fin de tener en cuenta los precios y medidas conexas para la campaña 1989/90, en particular las que se refieren al régimen de cantidades máximas garantizadas para las semillas de colza y de nabina.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el 6 de febrero de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por la Comisión

Ray MAC SHARRY

Miembro de la Comisión

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

⁽²⁾ DO nº L 197 de 26. 7. 1988, p. 1.

⁽³⁾ DO nº L 164 de 24. 6. 1985, p. 11.

⁽⁴⁾ DO nº L 32 de 3. 2. 1989, p. 8.

⁽⁵⁾ DO nº L 167 de 25. 7. 1972, p. 9.

⁽⁶⁾ DO nº L 197 de 26. 7. 1988, p. 10.

⁽⁷⁾ DO nº L 30 de 1. 2. 1989, p. 33.

⁽⁸⁾ DO nº L 266 de 28. 9. 1983, p. 1.

⁽⁹⁾ DO nº L 53 de 1. 3. 1986, p. 47.

⁽¹⁰⁾ DO nº L 183 de 3. 7. 1987, p. 18.

ANEXO I

Ayudas a las semillas de colza y de nabina distintas que las «doble cero»

(importes por 100 kg)

	Corriente 2	1º plazo 3	2º plazo 4	3º plazo 5	4º plazo 6	5º plazo 7 (1)
1. Ayudas brutas (ecus):						
— España	0,580	0,580	0,580	0,580	0,580	1,170
— Portugal	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
— demás Estados miembros	19,811	19,892	20,051	20,290	20,132	17,827
2. Ayudas finales:						
a) Semillas recolectadas y transformadas en:						
— RF de Alemania (DM)	47,17	47,37	47,75	48,31	47,94	42,65
— Países Bajos (Fl)	52,62	52,84	53,26	53,89	53,48	47,54
— UEBL (FB/Flux)	956,61	960,52	968,20	979,74	972,11	860,81
— Francia (FF)	144,94	145,50	146,67	148,47	147,23	130,29
— Dinamarca (Dkr)	173,41	174,11	175,50	177,61	176,20	156,00
— Irlanda (£ Irl)	16,120	16,182	16,312	16,512	16,374	14,491
— Reino Unido (£)	12,697	12,744	12,847	13,000	12,888	11,329
— Italia (Lit)	30 867	30 984	31 172	31 454	31 182	27 308
— Grecia (Dr)	2 365,08	2 369,53	2 370,91	2 383,11	2 352,35	2 006,68
b) Semillas recolectadas en España y transformadas:						
— en España (Pta)	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	180,43
— en otro Estado miembro (Pta)	3 148,78	3 163,46	3 185,11	3 211,25	3 188,39	2 872,66
c) Semillas recolectadas en Portugal y transformadas:						
— en Portugal (Esc)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
— en otro Estado miembro (Esc)	4 299,08	4 313,52	4 337,13	4 370,22	4 339,79	3 877,34

(1) So reserva, en caso de fijación por anticipado para la campaña de comercialización 1989/1990, de la fijación de los precios y medidas y concretamente aquellas que conciernen al régimen de las cantidades máximas garantizadas.

ANEXO II

Ayudas a las semillas de colza y de nabina «doble cero»

(importes por 100 kg)

	Corriente 2	1º plazo 3	2º plazo 4	3º plazo 5	4º plazo 6	5º plazo 7 ⁽¹⁾
1. Ayudas brutas (ecus):						
— España	3,080	3,080	3,080	3,080	3,080	3,670
— Portugal	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
— demás Estados miembros	22,311	22,392	22,551	22,790	22,632	22,327
2. Ayudas finales:						
a) Semillas recolectadas y transformadas en:						
— RF de Alemania (DM)	53,07	53,27	53,65	54,21	53,84	48,55
— Países Bajos (Fl)	59,24	59,46	59,88	60,51	60,10	54,16
— UEBL (FB/Flux)	1 077,33	1 081,24	1 088,92	1 100,46	1 092,83	981,53
— Francia (FF)	163,90	164,46	165,63	167,43	166,19	149,25
— Dinamarca (Dkr)	195,51	196,21	197,60	199,71	198,30	178,10
— Irlanda (£ Irl)	18,230	18,292	18,422	18,622	18,484	16,600
— Reino Unido (£)	14,384	14,432	14,535	14,688	14,576	13,016
— Italia (Lit)	34 955	35 071	35 259	35 541	35 269	31 396
— Grecia (Dra)	2 755,13	2 759,58	2 760,96	2 773,16	2 742,40	2 396,73
b) Semillas recolectadas en España y transformadas:						
— en España (Pta)	474,98	474,98	474,98	474,98	474,98	565,96
— en otro Estado miembro (Pta)	3 534,31	3 548,99	3 570,65	3 596,79	3 573,93	3 258,19
c) Semillas recolectadas en Portugal y transformadas:						
— en Portugal (Esc)	470,02	470,02	470,02	470,02	470,02	470,02
— en otro Estado miembro (Esc)	4 769,10	4 783,54	4 807,15	4 840,24	4 809,81	4 347,36

(¹) So reserva, en caso de fijación por anticipado para la campaña de comercialización 1989/1990, de la fijación de los precios y medidas y concretamente aquéllas que conciernen al régimen de las cantidades máximas garantizadas.

ANEXO III

Ayudas a las semillas de girasol

(importes por 100 kg)

	Corriente 2	1º plazo 3	2º plazo 4	3º plazo 5	4º plazo 6
1. Ayudas brutas (ECU):					
— España	5,170	5,170	5,170	5,170	5,170
— Portugal	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
— demás Estados miembros	24,507	25,052	25,596	25,642	25,642
2. Ayudas finales:					
a) Semillas recolectadas y transformadas en (1):					
— RF de Alemania (DM)	58,27	59,55	60,83	60,94	60,94
— Países Bajos (Fl)	65,06	66,50	67,94	68,06	68,06
— UEBL (FB/Flux)	1 183,37	1 209,68	1 235,95	1 238,17	1 238,17
— Francia (FF)	180,46	184,65	188,83	189,09	189,09
— Dinamarca (Dkr)	214,90	219,73	224,56	224,94	224,94
— Irlanda (£ Irl)	20,072	20,538	21,003	21,033	21,033
— Reino Unido (£)	15,855	16,229	16,603	16,618	16,618
— Italia (Lit)	38 518	39 424	40 269	40 216	40 216
— Grecia (Dra)	3 084,77	3 176,57	3 250,44	3 223,35	3 223,35
b) Semillas recolectadas en España y transformadas:					
— en España (Pta)	797,28	797,28	797,28	797,28	797,28
— en otro Estado miembro (Pta)	3 907,30	3 989,33	4 067,05	4 066,01	4 066,01
c) Semillas recolectadas en Portugal y transformadas:					
— en Portugal (Esc)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
— en España (Esc)	6 882,55	6 988,42	7 088,46	7 084,61	7 084,61
— en otro Estado miembro (Esc)	6 707,64	6 810,82	6 908,32	6 904,56	6 904,56
3. Ayudas compensatorias:					
— en España (Pta)	3 855,24	3 939,21	4 018,85	4 018,78	4 018,78
4. Ayudas especiales:					
— Portugal (Esc)	6 707,64	6 810,82	6 908,32	6 904,56	6 904,56

(1) Para las semillas recolectadas en la Comunidad en su composición a 31 de diciembre de 1985 y transformadas en España, los importes indicados en 2 a) habrán de multiplicarse por 1,0260760.

ANEXO IV

Cotizaciones del ECU que deben utilizarse para la conversión de las ayudas finales en la moneda del país transformador cuando no sea él mismo el productor

(valor de 1 ECU)

	Corriente 2	1º plazo 3	2º plazo 4	3º plazo 5	4º plazo 6	5º plazo 7
DM	2,089540	2,086070	2,082680	2,079530	2,079530	2,069860
Fl	2,354950	2,350930	2,347820	2,344760	2,344760	2,334410
FB/Flux	43,699600	43,693700	43,683699	43,677100	43,677100	43,647700
FF	7,097460	7,103100	7,108400	7,112460	7,112460	7,126400
Dkr	8,096000	8,097430	8,098660	8,099430	8,099430	8,105320
£Irl	0,779786	0,779246	0,779106	0,779514	0,779514	0,779614
£	0,637068	0,638328	0,639455	0,640543	0,640543	0,644336
Lit	1 524,50	1 529,84	1 534,95	1 539,77	1 539,77	1 553,92
Dra	172,92400	173,81000	174,82500	176,08600	176,08600	180,01200
Esc	170,83200	171,34300	171,95000	172,47900	172,47900	174,47300
Pta	129,29800	129,66800	130,12100	130,58700	130,58700	132,02300

REGLAMENTO (CEE) Nº 295/89 DEL CONSEJO

de 3 de febrero de 1989

que modifica el Reglamento (CEE) nº 4194/88 por el que se fijan, para determinadas poblaciones o grupos de poblaciones de peces, los totales admisibles de capturas para 1989 y determinadas condiciones en las que pueden pescarse

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 170/83 del Consejo, de 25 de enero de 1983, por el que se constituye un régimen comunitario de conservación y de gestión de los recursos de la pesca⁽¹⁾, modificado por el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, su artículo 11,

Vista la propuesta de la Comisión,

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 170/83, corresponde al Consejo establecer el total admisible de capturas (TAC) por población o grupo de poblaciones, la parte disponible para la Comunidad, así como las condiciones específicas en las que deben efectuarse dichas capturas; que la parte disponible para la Comunidad debe ser repartida entre los Estados miembros con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4 de dicho Reglamento;

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 4194/88⁽²⁾ fija, para determinadas poblaciones o grupos de poblaciones de peces, los TAC para 1989 y determinadas condiciones en las que pueden pescarse;

Considerando que, conforme al procedimiento previsto en el artículo 2 del Acuerdo pesquero entre la Comunidad

Económica Europea y el Gobierno de Suecia⁽³⁾, las partes se han consultado sobre sus recíprocos derechos de pesca para el año 1989;

Considerando que dichas consultas bilaterales han llegado a un resultado; que, por consiguiente, es posible determinar los TAC, las partes comunitarias y las cuotas para determinadas poblaciones de peces comunes o autónomas, de las que una parte ha sido asignada a Suecia,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El Anexo adjunto al presente Reglamento sustituye los elementos correspondientes del Anexo del Reglamento (CEE) nº 4194/88.

Artículo 2

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 3 de febrero de 1989.

Por el Consejo

El Presidente

C. ROMERO HERRERA

⁽¹⁾ DO nº L 24 de 27. 1. 1983, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 369 de 31. 12. 1988, p. 1.

⁽³⁾ DO nº L 226 de 29. 8. 1980, p. 2.

REGLAMENTO (CEE) Nº 296/89 DEL CONSEJO

de 3 de febrero de 1989

que modifica el Reglamento (CEE) nº 4197/88 por el que se establecen, para el año 1989, determinadas medidas de conservación y de gestión de los recursos pesqueros aplicables a los buques con pabellón de Suecia

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 170/83 del Consejo, de 25 de enero de 1983, por el que se establece un régimen comunitario de conservación y de gestión de los recursos de la pesca⁽¹⁾, modificado por el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, su artículo 11,

Vista la propuesta de la Comisión,

Considerando que el Reglamento (CEE) nº 4197/88⁽²⁾ fija, para el año 1989, determinadas medidas de conservación y de gestión de los recursos pesqueros aplicables a los buques con pabellón de Suecia;Considerando que, de conformidad con el procedimiento previsto en el artículo 2 del Acuerdo de pesca entre la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de Suecia⁽³⁾, las partes se han consultado posteriormente sobre las consecuencias de la ampliación de la jurisdicción pesquera de Suecia en el Mar Báltico;

Considerando que estas consultas han concluido satisfactoriamente y que, en consecuencia, pueden fijarse las cantidades suplementarias asignadas a Suecia;

Considerando que, en virtud del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 170/83, corresponde al Consejo fijar, en

particular, el total de capturas asignadas a terceros países y las condiciones específicas en las que deben realizarse dichas capturas,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El guión siguiente se añade al apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4197/88:

« — 5 para la pesca de salmón en la división CIEM III c y d. »

Artículo 2

El Anexo I del Reglamento (CEE) nº 4197/88 es sustituido por el Anexo del presente Reglamento.

*Artículo 3*El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

*Por el Consejo**El Presidente*

C. ROMERO HERRERA

⁽¹⁾ DO nº L 24 de 27. 1. 1983, p. 1.⁽²⁾ DO nº L 369 de 31. 12. 1988, p. 47.⁽³⁾ DO nº L 226 de 29. 8. 1980, p. 2.

ANEXO

ANEXO I

Cuotas de pesca para Suecia para el año 1989

Especies	Zonas en las que está autorizada la pesca	Cantidades (toneladas)
Bacalao	CIEM III c, d	1 500
	CIEM IV	150 (1)
Salmón	CIEM III c, d	20
Eglefino	CIEM IV	400
Merlán	CIEM IV	20 (1)
Arenque	CIEM III c, d	4 850
	CIEM IV a, b	4 450
Caballas	CIEM IV a, b	2 300 (2)
Espadín	CIEM III c, d	2 000
	CIEM IV a, b	2 000
Otros	CIEM IV	150 (2)

(1) Estas cuotas son intercambiables.

(2) De las cuales 2 000 toneladas se pescarán al norte de 59° N.

(3) De las cuales pueden pescarse 40 toneladas de gamba (*Pandalus*) como máximo.

REGLAMENTO (CEE) Nº 297/89 DEL CONSEJO

de 3 de febrero de 1989

por el que se distribuyen las cuotas suplementarias de captura entre los Estados miembros para los buques que faenen en aguas de Suecia

EL CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 170/83 del Consejo, de 25 de enero de 1983, por el que se constituye un régimen comunitario de conservación y de gestión de los recursos de la pesca⁽¹⁾, modificado por el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, su artículo 11,

Vista la propuesta de la Comisión,

Considerando que la Comunidad y el Reino de Suecia rubricaron un Acuerdo sobre derechos recíprocos de pesca para 1989, relativo, en particular, a la asignación de determinadas cuotas de capturas para los buques de la Comunidad en la zona de pesca de Suecia; que dichas cuotas de captura se distribuyen mediante el Reglamento (CEE) nº 4198/88⁽²⁾;

Considerando que, de conformidad con el procedimiento previsto en el artículo 2 del Acuerdo de pesca entre la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de Suecia⁽³⁾, las partes se han consultado posteriormente sobre las consecuencias de la ampliación de la jurisdicción pesquera de Suecia en el Mar Báltico;

Considerando que estas consultas han concluido satisfactoriamente y que, en consecuencia, pueden fijarse las cantidades de bacalao y de salmón que la Comunidad podrá pescar en las aguas en cuestión;

Considerando que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 170/83, corresponde al

Consejo establecer, en particular, las condiciones específicas en las que deberán efectuarse esas capturas; que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 4 de dicho Reglamento, el volumen de las capturas disponibles para la Comunidad será repartido entre los Estados miembros;

Considerando que las actividades pesqueras contempladas en el presente Reglamento están sometidas a las medidas de control previstas por el Reglamento (CEE) nº 2241/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, por el que se establecen determinadas medidas de control respecto a las actividades pesqueras⁽⁴⁾,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

El Anexo del Reglamento (CEE) nº 4198/88 es sustituido por el Anexo del presente Reglamento.

Artículo 2

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

El presente Reglamento será aplicable hasta el 31 de diciembre de 1989.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de febrero de 1989.

Por el Consejo

El Presidente

C. ROMERO HERRERA

⁽¹⁾ DO nº L 24 de 27. 1. 1983, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 369 de 31. 12. 1988, p. 54.

⁽³⁾ DO nº L 226 de 29. 8. 1980, p. 2.

⁽⁴⁾ DO nº L 207 de 29. 7. 1987, p. 1.

ANEXO

« ANEXO

Distribución de las cuotas de capturas de la Comunidad en aguas de Suecia para el año 1989

(en toneladas)

Especies	División CIEM	Cuotas de capturas de la Comunidad	Cuotas asignadas a los Estados miembros	
Bacalao	III d	8 500 ⁽¹⁾ ⁽²⁾	Dinamarca	6 215 ⁽³⁾
			República Federal de Alemania	2 285 ⁽⁴⁾
Arenque	III d	1 500	Dinamarca	860
			República Federal de Alemania	640
Salmón	III d	210 ⁽⁵⁾	Dinamarca	189 ⁽⁶⁾
			República Federal de Alemania	21 ⁽⁷⁾

(1) Una cuota adicional de 60 toneladas (Dinamarca 45 toneladas, República Federal de Alemania 15 toneladas) puede pescarse como captura accesoria de pez plano en la pesca de bacalao o bien de bacalao.

(2) De las cuales 6 000 toneladas en el área delimitada por las líneas rectas que unen las coordenadas mencionadas a continuación.

(3) De las cuales 170 toneladas en el área delimitada por las líneas rectas que unen las coordenadas mencionadas a continuación.

(4) De las cuales 4 390 toneladas en el área delimitada por las líneas rectas que unen las coordenadas mencionadas a continuación.

(5) De las cuales 1 610 toneladas en el área delimitada por las líneas rectas que unen las coordenadas mencionadas a continuación.

(6) De las cuales 153 toneladas en el área delimitada por las líneas rectas que unen las coordenadas mencionadas a continuación.

(7) De las cuales 17 toneladas en el área delimitada por las líneas rectas que unen las coordenadas mencionadas a continuación.

58° 46,836' N	20° 28,672' E
58° 29,000' N	20° 26,590' E
58° 12,000' N	20° 22,502' E
57° 54,691' N	20° 24,920' E
57° 44,000' N	20° 14,139' E
57° 33,800' N	20° 03,965' E
57° 26,717' N	20° 02,160' E
57° 14,192' N	19° 53,565' E
56° 58,000' N	19° 40,270' E
56° 45,000' N	19° 31,720' E
56° 35,000' N	19° 25,070' E
56° 27,000' N	19° 21,070' E
56° 15,000' N	19° 13,565' E
56° 02,433' N	19° 05,669' E
55° 58,863' N	19° 04,876' E
55° 57,300' N	19° 04,049' E
55° 53,482' N	18° 56,777' E
55° 53,361' N	18° 56,943' E
55° 57,300' N	19° 07,273' E
56° 17,000' N	19° 24,065' E
56° 37,000' N	19° 36,869' E
56° 57,000' N	19° 51,070' E
57° 17,000' N	20° 11,090' E
57° 27,000' N	20° 13,090' E
57° 48,000' N	20° 33,336' E
58° 00,000' N	20° 39,090' E
58° 13,000' N	20° 32,090' E
58° 29,000' N	20° 33,090' E
58° 46,514' N	20° 29,982' E
58° 46,836' N	20° 28,672' E

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 7 de diciembre de 1988

relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (Asunto IV/31.906 — Vidrio plano)

(El texto en lengua italiana es el único auténtico)

(89/93/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, su artículos 3 y 15,

Vista la solicitud presentada a la Comisión, el 31 de octubre de 1986, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento nº 17, por Industria Vetraria Alfonso Cobelli, en la que se solicita a la Comisión que haga constar que la Società Italiana Vetro-SIV SpA, Fabbrica Pisana SpA y Vernante Pennitalia SpA han infringido las normas comunitarias de competencia,

Vista la Decisión tomada por la Comisión, el 15 de octubre de 1987, de iniciar en este asunto el procedimiento de oficio y a instancia de parte,

Tras haber dado a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer su punto de vista en relación con las reclamaciones de la Comisión, de conformidad con las disposiciones del apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y con el Reglamento nº 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo⁽²⁾,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes,

Considerando lo que sigue :

I. HECHOS

Introducción

- (1) La presente Decisión se basa en las verificaciones realizadas en julio y en octubre de 1986, en virtud del apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17, sobre tres productores italianos de vidrio plano y un mayorista, y en las verificaciones realizadas en enero de 1987, en virtud del apartado 3 del artículo 14 del mismo Reglamento, sobre los tres productores italianos. Entre las verificaciones realizadas en virtud del apartado 2 del artículo 14 y las realizadas en virtud del apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17, la Industria Vetraria Alfonso Cobelli de Reggio Calabria presentó a la Comisión, el 31 de octubre de 1986, una denuncia, basada en el artículo 3 del Reglamento nº 17, dirigida a hacer constar que la Società Italiana Vetro, Fabbrica Pisana y Vernante Pennitalia habían infringido las normas de competencia.

A. El mercado

1. El producto

- (2) El producto objeto de la presente Decisión es el vidrio plano en todas sus variedades. Según los procedimientos de fabricación empleados, se distinguen tres tipos de vidrio plano :
- el vidrio estirado, que se presenta como una hoja incolora y transparente, utilizada para la fabricación de cristales para ventanas ;
 - el vidrio colado, que se presenta como una superficie desigual, opaca, obtenida mediante laminación ;
 - el cristal, hoja transparente cuyas dos caras presentan un paralelismo casi perfecto, que

(1) DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

(2) DO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

puede ser obtenido por colada continua o por el procedimiento «float». Este último procedimiento es el más utilizado para la producción del vidrio.

- (3) El vidrio «float» ha empezado a fabricarse a escala industrial a principio de la década de los sesenta: gracias a sus características y a sus costes de producción relativamente bajos en relación con la calidad ha sustituido rápidamente a los otros tipos de vidrio. Actualmente, más del 90 % del vidrio plano se fabrica por el procedimiento «float».
- (4) El vidrio plano puede ser utilizado tal cual (por ejemplo, los cristales para ventanas) o transformado (por ejemplo, vidrio para automóvil, vidrio para la construcción, vidrio para espejos, etc.); entre el 70 y el 80 % del vidrio producido es transformado, bien directamente por los productores bien por otros profesionales. El vidrio plano destinado al mercado del automóvil, que es exclusivamente un tipo de vidrio transformado, es tratado sólo por los productores de vidrio; por el contrario el vidrio plano destinado a la construcción y a la industria del mueble es transformado, bien por los productores de vidrio, si están integrados verticalmente, bien por otros industriales independientes.
- (5) Dentro del sector, se pueden distinguir dos mercados: el mercado del automóvil o más ampliamente, el transporte; el mercado fuera de la industria del motor o para la construcción. El primer mercado comprende esencialmente el vidrio destinado al sector del automóvil y, en pequeñas cantidades, el destinado al ferrocarril, barcos, puentes-grúas. El segundo mercado comprende, aparte del vidrio para la construcción propiamente dicho, el vidrio para muebles, espejos, el destinado al sector electrodoméstico, etc. El mercado del automóvil se aprovisiona directamente de los productores de vidrio; el mercado de otro tipo se aprovisiona, en menor medida, de los productores de vidrio y normalmente lo hace a través de mayoristas, de mayoristas transformadores y de transformadores propiamente dichos.
- (6) Los cuadros que figuran en el Anexo 1 indican la evolución del mercado italiano del vidrio plano.

Italia es, junto con la República Federal de Alemania, uno de los mercados más importantes de Europa: el mercado italiano representa, de hecho, más o menos el 20 % del mercado europeo del automóvil y más o menos el mismo porcentaje del mercado europeo no automovilístico.

2. La oferta

- (7) Los tres productores locales, destinatarios de la presente Decisión, han abastecido, como media, en el período de tiempo considerado el 79 % de la demanda italiana de vidrio no destinado al automóvil y el 95 % de la demanda italiana de vidrio automóvil.
- (8) Fabbrica Pisana SpA (FP) es una filial del grupo Saint-Gobain, que figura entre los más importantes grupos industriales del mundo. Saint-Gobain posee en Italia, a través de Fabbrica Pisana o de otras sociedades del grupo, las siguientes sociedades, presentes en el sector del vidrio: Luigi Fontana SpA, Balzaretto e Modigliani SpA, Home Glas SpA, Saint-Gobain Italiana Auto srl, Toscana Glas SpA, Luigi Fontana SpA es el mayorista transformador más importante del mercado italiano. FP posee, a través de Toscana Glas, un «float» en Pisa y un «float» en común con SIV en S. Salvo, explotado por Flovetto, y ha quedado como el único productor de vidrio colado en toda Italia.
- (9) Società Italiana Vetro SpA (SIV) es una sociedad controlada por el holding estatal EFIM. Posee un «float» en S. Salvo y un «float» en común con FP en S. Salvo, explotado por Flovetto. Desde el momento en que tal firma tomó, en 1986, el control de Veneziana Vetro, SIV ha cerrado sus hornos de vidrio estirado y los ha sustituido por un «float» que comenzó su producción a finales de 1987.
- SIV posee las sociedades siguientes, que operan en el sector del vidrio: Vetro Europa SpA en Italia y Sivesa en España, que producen vidrio para automóviles; Società Vetri Speciali en S. Salvo que produce vidrios reflectantes; las sociedades de comercialización del vidrio SIV-Deutschland en Frankfurt y SIV-France en París. Desde 1986 controla la sociedad belga de producción de vidrio para automóviles, Splintex SA, filial común de SIV y Glaverbel y ha cedido a Glaverbel el control de su sociedad productora de espejos Ilved.
- (10) Vernante Pennitalia SpA es una filial del grupo americano PPG-Industrias Inc. de Pittsburg. Posee un «float» en Cuneo y un «float» en Salerno y controla la sociedad Pennitalia Securglas que produce vidrio para automóviles. El grupo PPG adquirió en 1982, en BSN, Boussois, una sociedad de gran tradición en el sector vítreo y con una posición sólida en el mercado francés del vidrio para el automóvil y para otros usos.
- (11) Las cuotas de mercado de las tres sociedades, calculadas sobre la base de los datos que figuran en el Anexo 2, se fijan del modo siguiente:

(en %)

	1982		1983		1984		1985		1986	
	Auto	No Auto	Auto	No Auto	Auto	No Auto	Auto	No Auto	Auto	No Auto
FP	[...] ⁽¹⁾	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SIV	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

(¹) En el texto de la presente Decisión, destinada a la publicación, ciertas informaciones fueron omitidas, conforme a las disposiciones del artículo 21 del Reglamento nº 17 relativo a la no divulgación de asuntos secretos.

Dentro de Europa, las cuotas de mercado de las tres sociedades o de los grupos a los que pertenecen se estiman en :

	(en %)	
	Auto	No Auto
Saint-Gobain	[...]	[...]
SIV (comprendiendo a Splintex)	[...]	[...]
PPG-Industries	[...]	[...]

- (12) En Europa, el mercado del vidrio plano está dominado por un oligopolio estricto que comprende, aparte de los grupos antes citados, Pilkington, Glaverbel (grupo Asahi) y Guardian. Se trata de grupos integrados en la fase anterior del proceso productivo del vidrio (productos refractarios, canteras de arena silicea, industria química básica) y en la fase posterior (transformación de fibras de vidrio y de vidrio plano).

El grado de diversificación geográfica de los seis grupos en Europa es el siguiente :

- Saint-Gobain actúa en Francia, Bélgica, República Federal de Alemania, Italia, España y Austria y posee diez « float » y medio en total ;
- Pilkington actúa en el Reino Unido, en República Federal de Alemania, en Suecia y en Austria y posee siete « float » en total ;
- PPG actúa en Italia y en Francia y posee cuatro « float » en total ;
- Glaverbel actúa en Bélgica, Países Bajos y España y posee tres « float » ;
- SIV actúa en Italia, Francia, República Federal de Alemania y España y posee dos « float » y medio ;
- Guardian tiene un « float » en Luxemburgo y otro en España.

Según los datos de la Agrupación Europea de Productos de Vidrio Plano (GEPVP), la producción comunitaria ha servido ampliamente para satisfacer la demanda en los años 1980 a 1987, habiendo siempre sido las exportaciones hacia terceros países superiores a las importaciones procedentes de ellos. Según las previsiones formuladas por la GEPVP, en junio de 1986 para la Comunidad de los Diez y válidas hasta 1996 y en junio de 1987 para la Comunidad de los Doce y válidas hasta 1989, la demanda comunitaria de vidrio no se incrementará, en las hipótesis más optimistas, más que en un 1 a un 3 % anual. La GEPVP prevé, pues, que la situación de exceso de capacidad productiva, alta a principios de los 80 persistirá, aunque atenuada, en los años venideros.

Según las indicaciones aportadas por FP, la inversión media para un « float » de 150 000 toneladas/

año representa alrededor de 70,5 a 86 millones de ecus en una ubicación ya existente, y el doble de estas cifras en una ubicación nueva. En estas condiciones, ha de excluirse que otros productores entren en el mercado en un futuro inmediato y previsible.

- (13) Por lo que se refiere al mercado del automóvil, la actividad de transformación en todos sus aspectos (laminado, templado en vertical, templado en horizontal) requiere líneas de producción diferentes para cada técnica (ventanas laterales, parabrisas laminados, cristales térmicos), además de los útiles necesarios para las fases iniciales de corte y de pulido, y aparte de las operaciones de conformación y de temple. Cada línea se compone de múltiples operaciones, diferentes según los tipos de productos. Estas líneas se conciben especialmente en función de las formas y de las especificaciones técnicas determinadas por la demanda. Resulta de ello una rápida obsolescencia técnica, que se produce al cabo de 7 a 8 años, en función de la evolución técnica de la construcción automovilística.

Las formas y las especificaciones técnicas exigidas por los constructores de automóviles implican inversiones importantes, tanto a nivel de producción como a nivel de investigación y de desarrollo. Según las indicaciones suministradas por FP, el coste de una línea de transformación es difícil de calcular, dado el carácter específico de cada una de éstas, pero quizá pueda rondar cerca de los 40 millones de ecus para la fabricación de complementos para 650 000 automóviles por año. Se desprende de ello que pocas empresas pueden asumir los costes y riesgos que implica la transformación del vidrio para el sector del automóvil.

3. La demanda

- (14) La clientela de los productores de vidrio plano, no incluidos en el sector del automóvil, está constituida por mayoristas y por transformadores. Alrededor del 40 % de la demanda pasa directamente de los transformadores a los productores; el restante 60 % pasa de los mayoristas a los productores. Los mayoristas transforman por sí mismos al menos la mitad del vidrio comprado, vendiendo el resto, en menor cantidad, a pequeños transformadores y, en gran cantidad, directamente a los usuarios finales.

La transformación (industrial) consiste en la fabricación de vidrios de seguridad, vidrios aislantes; espejos, etc. Los (industriales) transformadores se encuentran frecuentemente en competencia con los productores de vidrio plano que han iniciado una actividad de industria transformadora. A veces estos industriales dependen de la transferencia de tecnología por parte de los productores de vidrio, y fabrican, por consiguiente, los productos transformados con licencia concedida por sus proveedores.

- (15) La clientela de los productores de vidrio para automóvil está constituida por los fabricantes de automóviles. Antes de ser vendido a ellos, el vidrio es transformado por los productores de vidrio o por sus filiales en función de los diseños y de las características técnicas exigidas por los fabricantes de automóviles. Las relaciones entre productores de vidrio y los constructores automovilísticos tienen lugar de la forma siguiente.

Cuando la oficina de estudios de un constructor concibe un nuevo modelo, se dirige a uno o, como máximo, a dos suministradores de vidrio, con el encargo de realizar las piezas específicas. La geometría vitrea sufre una evolución constante, primero a nivel del prototipo, luego a nivel de fabricación limitada en factorías piloto. En este estadio, los proveedores de vidrio son pagados en base a una tarifa llamada « prototipo », que es independiente del modelo y que tiene en cuenta únicamente el tipo de vidrio de que se trate.

Cuando se toma la decisión de pasar al lanzamiento comercial del nuevo modelo de coche, el constructor se dirige a otros proveedores de vidrio a quienes los suministradores iniciales deben total o parcialmente ceder su sitio. Estos nuevos suministradores asumen, entonces, las características técnicas y cualitativas del producto que habían sido desarrolladas y puestas en funcionamiento por los primeros proveedores. Es en el momento de la comercialización del nuevo modelo de coche cuando los proveedores de vidrio y los constructores de automóviles negocian, normalmente cada año, los precios y las cantidades.

- (16) El mercado del vidrio no destinado al sector automovilístico ha estado caracterizado, en los años 1979 a 1983, por una caída de la demanda en correlación con la fase de recesión de la economía europea. Los años que siguen a 1984 se caracterizan por un incremento de la demanda, que ha permitido a los productores, sobre todo a partir del segundo semestre de 1985, realizar aumentos considerables de precios. Tal y como se ha dicho en el punto 12, la demanda de vidrio, según lo previsto por los profesionales del sector, debería aumentar, en el próximo decenio, entre un 1 y un 3 % anual.
- (17) El mercado del vidrio para automóviles está íntimamente ligado a la evolución de la producción de vehículos que ha conocido en Europa y en Italia, después de la segunda crisis petrolífera, una fase de recesión que duró hasta el año 1984. Sólo a partir de 1985 se ha comprobado un cierto aumento de la producción que se ha intensificado en 1986 y en 1987. Según las previsiones, el aumento de la demanda de vidrio para automóvil en el próximo decenio debería ser inferior a la del vidrio no destinado al sector automovilístico.

B. El comportamiento de las empresas

4. El mercado de vidrio no destinado al sector automóvil

a) La igualdad de tarifas de precios

- (18) Los tres productores italianos han enviado, casi en fechas idénticas y a veces en los mismos días (véase Anexo 3) tarifas idénticas a su clientela italiana. La iniciativa de las modificaciones de las tarifas no ha sido siempre tomada por el mismo productor, sino unas veces por uno y otras por otro de los tres.
- (19) La identidad o la proximidad de las fechas de envío de las tarifas a la clientela no ha tenido carácter fortuito, como se ha pretendido demostrar, pues los tres productores han enviado el mismo día o en un breve período de tiempo por lo menos la mitad de las tarifas examinadas.

La igualdad de las modificaciones al alza de las tarifas no es la consecuencia de la homogeneidad de los productos y de la existencia de una situación de oligopolio en el mercado. En efecto, según ha admitido FP y VP en su escrito de contestación, el productor que toma la iniciativa de un aumento de precio corre siempre el riesgo de no verse secundado por sus competidores y por tanto tiene la posibilidad de perder pedidos y parte del mercado. Para evitar tal riesgo y para evitar lo que sucedió a VP — que tuvo que anular, en noviembre de 1981, el aumento de precios anunciado en el mes de septiembre anterior porque FP y SIV no habían secundado la modificación de tarifas de VP —, cada productor ha tomado la precaución de comprobar la disponibilidad a la modificación tarifaria de los otros participantes en el mercado. Después del incidente ocurrido a VP en 1981 no se ha vuelto a repetir el hecho de que un alza de precios no haya sido secundada inmediatamente por todos los productores, y ello a pesar de que, al menos hasta fines del año 1983, la demanda estaba en descenso y de que, en los años sucesivos, ha continuado la misma situación de exceso de producción, a pesar del crecimiento del mercado.

b) La igualdad de descuentos

- (20) Se han aplicado a las tarifas descuentos idénticos en función de las categorías o de los niveles en los que han sido clasificados los clientes. Cuando las tarifas han sido enviadas indistintamente a todos los clientes, la clasificación de los clientes en categorías o niveles y la lista de los descuentos no han sido objeto de divulgación.

Los márgenes porcentuales por categorías o niveles aplicados a las tarifas han sido los siguientes:

— 1983 :	A : 10 + 5 + 15 + 5
	B : 10 + 5 + 15
	C : 10 + 5 + 8
— 1984 :	A : 10 + 5 + 15 + 5
	B : 10 + 5 + 15 + 3
	C : 10 + 5 + 15
— 1985 y 1986 :	A : 10 + 5 + 15 + 5 + 5 + 4
	B : 10 + 5 + 15 + 5 + 5 + 2,5
	C : 10 + 5 + 15 + 5 + 5

(21) La coincidencia en los tres productores de las escalas de descuentos concedidos a los clientes no se explica por razones objetivas, como son por ejemplo, las cantidades compradas a un productor o las condiciones de pago. En efecto, así como se reconoció en la audiencia (a los denunciados) cada cliente normalmente compra la mayor parte de lo que necesita a un proveedor y reparte el resto de sus necesidades entre los otros productores, asegurándose de que cualesquiera que sean las cantidades que va a comprar a los diferentes proveedores, obtendrá siempre idénticas condiciones. No puede considerarse práctica comercial normal el que aquel que compre grandes cantidades a un proveedor tenga los mismos descuentos que el que compra cantidades menores, sobre todo cuando se trata de productos homogéneos y genéricos, para los cuales la única competencia posible, puesto que hay que excluir diferencias de calidad o de otro tipo, es la que existe sobre precios y condiciones de venta.

c) Identidad de los clientes más importantes clasificados en estas categorías o niveles

(22) Los clientes más importantes, es decir los que representan más de la mitad de la demanda, han sido clasificados en la misma categoría o nivel cuando se han abastecido en uno u otro productor (ver Anexo 4) ⁽¹⁾. Se comprueba en el cuadro del Anexo 4 que hay dos excepciones entre los veinte primeros clientes y algunas excepciones entre los clientes menos importantes, clasificados en las listas A y B. Estas excepciones se deben a que algunos productores, como por ejemplo VP, tratan de favorecer a los transformadores o porque cada productor trata de beneficiar a ciertos clientes en determinadas regiones, según resulta de una nota manuscrita sobre una reunión entre SIV y FP del 30 de enero de 1985 (véase punto 27).

La clasificación de los clientes en categorías o niveles no ha dependido del volumen de compras de cada cliente respecto de un mismo productor, sino del volumen global de compras de cada cliente respecto del conjunto de productores. Esta clasificación ha sido puesta al día varias veces a lo largo de los años tomados en consideración (véase gráfico en el Anexo 5 que ha podido ser redactado únicamente a partir de 1984).

(23) VP ha negado la existencia de categorías de clientes en su empresa. El hecho de la no existencia de una diferenciación formal por categorías no significa que VP no haya puesto en práctica el sistema. Lo que importa no es la forma, sino la realidad del comportamiento. Por otra parte, VP admite en su

⁽¹⁾ Este Anexo se refiere a los años 1985 y 1986. Respecto de los años precedentes no ha sido posible realizar cuadros porque no todos los productores han podido suministrar informaciones completas.

escrito de contestación, que ha practicado no sólo las mismas tarifas y los mismos descuentos básicos, sino también la misma política de precios que sus competidores frente a su clientela.

Los tres productores han alegado que la distinción de clientes por categorías responde a criterios objetivos propios de cada empresa, tales como el volumen de compras, la solvencia, la gestión y el desarrollo de cada una.

Si cada empresa afirma poseer sus propios criterios, internos y secretos, para la clasificación de los clientes por categorías, el cliente no puede ser el medio de circulación de la información de un productor al otro, puesto que no puede saber estos criterios sino únicamente el descuento que se le ha concedido. No es, pues, verosímil que cada cliente haga circular una información interna y secreta a cada productor para permitir a los otros productores adaptar sus listas de clientes en un breve plazo de tiempo, aunque sea muy breve, o el mismo día, como en el caso de las variaciones de listas de FP y VP de 1 de enero de 1984, 1 de enero de 1985 y 1 de agosto de 1985.

Los cuadros contenidos en el escrito de contestación de FP y la observación de VP, según la cual ésta ha concedido elevados descuentos a un mayor número de clientes, confirman lo que la Comisión había afirmado en la comunicación de sus objeciones, es decir, que las diferencias de clasificación entre FP y SIV son mínimas (un cliente de entre 23 para la lista A de 1985, 3 clientes de entre 25 para la lista A de 1986) y que la mayor diferencia que se encuentra en VP se debe al hecho de que este productor, que no tiene una actividad de transformación como FP y SIV, favorece a un cierto número de transformadores, mientras que frente a los mayoristas más importantes practica la misma política de precios que sus competidores.

El cuadro que figura en el Anexo 4 prueba que los tres productores clasifican en la misma categoría a los principales mayoristas.

Las observaciones de FP según las cuales el principal criterio de clasificación sería el volumen de negocio realizado en tal empresa son desmentidas por los siguientes hechos.

La comparación de los cuadros aportados por FP en su escrito de contestación muestra que algunos clientes que han comprado grandes cantidades a FP están clasificados en la categoría B, mientras que otros clientes que han comprado cantidades menores están clasificados en la categoría A. Además, hay 9 mayoristas de entre 23 en 1985 [...] y 8 mayoristas de entre 25 en 1986 [...] clasificados en la categoría A, aunque sus compras no se incluyan en la gama del volumen de negocio presentada por FP en los cuadros de su escrito de contestación.

d) Los elementos de concertación entre los productores.

- (24) La igualdad de tarifas y de niveles de descuentos, así como la uniformidad en la clasificación de los clientes más importantes en categorías o niveles, es el resultado de acuerdos a los que han llegado los productores directamente en el curso de encuentros, reuniones o contactos, o indirectamente por medio del portavoz de los clientes más importantes.

Se enumeran a continuación las pruebas documentales de tales acuerdos, todas ellas comunicadas a las empresas destinatarias de la presente Decisión, junto con las objeciones formuladas.

- (25) Durante la reunión del 12 de julio de 1983 con FP, Socover se quejó al representante de FP de que SIV y VP no habían respetado los compromisos frente a los mayoristas en lo referente a los descuentos y a las condiciones de pago (nota manuscrita de Socover de 12 de julio de 1983). Sobre dicha nota las partes han presentado tres interpretaciones. Según la declaración escrita de Socover, alegada por VP, Socover se quejaba de que SIV y VP no habían respetado los compromisos asumidos para tratar de obtener mejores condiciones de FP. Según FP, por el contrario, era ella quien se quejaba de que SIV y VP no hubieran respetado los compromisos contraídos. Por último, según SIV, los compromisos de los que se habla en la nota son los compromisos de cada productor frente a Socover.

La nota menciona, sin duda, compromisos sobre los descuentos (« Escalas de descuentos y supercrédito ») por parte de los tres productores frente a todos los mayoristas. En efecto, Socover, portavoz de los mayoristas, no habla del no respeto de los compromisos con él, sino con todos los mayoristas, lo que se confirma en el escrito de contestación de FP, que dice: « Fabbrica Pisana sabía, por medio de los operadores del vidrio, que SIV tenía, en esta época, vidrio en depósito en poder de sus principales clientes mayoristas: estos han podido, de esta forma, retirar vidrio a precio antiguo durante los meses de mayo y junio. Para responder a tal acción, Vernante Pennitalia había rebajado su precio para el Planilux 4 mm a 4 640 liras italianas, vendiéndolo como « segunda oferta ».

- (26) El 30 de octubre de 1984 tuvo lugar una reunión entre SIV y FP en Roma. Durante la misma se adoptaron las siguientes decisiones: los vidrios colados no debían ser vendidos a un precio inferior al de FP; se adoptaba una política común para el vidrio triple (nota manuscrita de SIV de 30 de octubre de 1984).
- (27) Durante la reunión de Roma de 30 de enero de 1985, SIV y FP tomaron nota de que ambos respetaban los acuerdos en cuanto al fondo y en particular que respetaban los precios para el vidrio claro. Por el contrario, en lo que se refiere a los vidrios coloreados y laminados, SIV acusó a FP de violar

las disposiciones del cartel mediante la utilización de pequeñas argucias, como los descuentos suplementarios concedidos a ciertos mayoristas. SIV propuso que cada productor tuviera sus clientes privilegiados a los que pudiera conceder descuentos suplementarios (nota manuscrita de FP de 30 de enero de 1985). Por su parte, SIV se comprometió en lo que se refiere a los descuentos y a los clientes clasificados en la categoría « super A », a fijar las mismas condiciones que los otros productores (nota manuscrita de SIV de 30 de enero de 1985).

- (28) El 28 de marzo de 1985 FP se comprometió, en el curso de una reunión, a ceder a SIV mil toneladas/mes de vidrio colado. Las dos empresas acordaron que SIV no vendería este vidrio colado a dieciséis clientes, mencionados en una lista, reservados expresamente para FP (nota manuscrita de FP de 28 de marzo de 1985).

Estos dieciséis clientes reservados no son los afiliados a Fontana, como pretende FP en su escrito de contestación a las objeciones de la Comisión, porque los afiliados a Fontana son ocho (Ouest-Est-Quentin-Centro-Vesuviana-Adriatica-Sud-Sarda) y no dieciséis, y porque no se comprende el sentido de una reserva de clientes que, por definición, están reservados al estar totalmente controlados.

- (29) El 12 de abril de 1985, Socover discutió con FP sobre la posibilidad de nombrar comisionistas de venta en cada región. En aquel momento Socover y FP discutieron también sobre el reparto de los pedidos a los productores, de acuerdo con lo realizado en los dos últimos años (nota manuscrita de Socover de 12 de abril de 1985).

- (30) En el transcurso de la reunión entre Socover y FP de 10 de julio de 1985, un dirigente de FP comunicó a Socover que FP estaba a punto de concertarse con los otros productores para llevar a cabo un aumento de precios del 7 a 8 % a partir del mes de octubre para el vidrio claro y que los precios para los vidrios coloreados y colados no sufrirían modificación (nota manuscrita de Socover de 10 de julio de 1985).

Los tres productores comunicaron efectivamente a los clientes en octubre un aumento de precios del 7,5 %.

- (31) Durante la reunión entre Socover y SIV de 23 de julio de 1985, el director comercial de SIV anunció a Socover que los productores preparaban (« se está decidiendo ») un aumento de precios del 10 % sobre el « float » a partir del mes de agosto y que habrían concedido una prima de fin de año del 3 % a un cierto número de clientes preferentes (nota manuscrita de Socover de 23 de julio de 1985). Efectivamente, los tres productores comunicaron a los clientes hacia fines de julio un incremento de precios del 8 %. Los tres productores concedieron a un cierto número de clientes preferentes la prima anual del 3 %.

- (32) El 12 de marzo de 1986, el director comercial y el director de ventas para Italia de VP se reunieron con Socover en Milán y anunciaron que VP también había adoptado los incrementos de precios previstos por FP y por SIV a partir del 1 de abril de 1986 (nota manuscrita de Socover de 12 de marzo de 1986).

VP ha presentado, en su escrito de contestación a las objeciones de la Comisión, una declaración escrita de Socover acerca de la interpretación de esta nota de Socover. Según esta declaración, Socover habría informado a VP de que SIV y FP habrían aumentado sus precios con efecto inmediato y que VP habría respondido que probablemente estaría de acuerdo con tal decisión. Hay que observar, ante todo, que Socover podía, en último término, conocer el 12 de marzo de 1986 la decisión de FP, ya que Socover había publicado las nuevas tarifas el 10 de marzo de 1986, pero que no podía conocer una decisión que no había sido todavía tomada por SIV, que publicó sus tarifas el 14 de marzo de 1986. Luego VP no podía reaccionar inmediatamente en base a dos informaciones, una de las cuales podía ser, en último extremo, conocida, y la otra desconocida: el acuerdo sólo puede anunciarse cuando se conocen los datos de referencia.

En concreto, VP ha alegado que sólo se vería afectada por las referencias contenidas en las nota de Socover de 12 de julio de 1983 y de 12 de marzo de 1986 respecto de las cuales ha formulado su interpretación. Este criterio no puede ser compartido por la Comisión. En efecto, en lo que se refiere a las notas de Socover, éstas son explícitas, pues mencionan siempre decisiones adoptadas por los tres productores. En lo que se refiere a las notas de SIV y FP, la nota de SIV de 30 de enero de 1985 no menciona, como parámetro de referencia para los descuentos, a FP, sino a los otros, es decir, las tres empresas productoras (« daremos las mismas condiciones que las demás »); la nota de FP de 30 de enero de 1985 no habla de acuerdos entre FP y SIV, sino de la existencia de un cartel de productores. La única afirmación que se puede deducir de lo que precede es que VP ha participado menos directamente que FP y que SIV en las prácticas concertadas, pero no que no haya tomado parte en ellas.

- (33) Según se expondrá más detenidamente en el Capítulo VI, los intercambios de productos entre los tres fabricantes italianos sirven también para conocer las tarifas y los precios practicados por los competidores o para establecer el comportamiento a observar en el mercado, tal como se deduce de los hechos que mencionamos a continuación.

Los precios de los productos cedidos han sido siempre fijados y sucesivamente adoptados sobre la

base de las modificaciones tarifarias de los productores cedentes.

Por carta de 6 de marzo de 1985, FP ha reprochado a SIV no haber cumplido los compromisos contraídos en Roma a propósito de las condiciones de venta de los vidrios colados cedidos por FP a SIV.

La nota manuscrita de FP sobre reuniones entre SIV y FP el 23 y 30 de abril de 1985, en el curso de las cuales se ha discutido acerca de cesiones de productos, contiene la siguiente mención: « Precio que les haremos franco clientes ... Distribución (por región) ... El 4 reunión para compensación ».

Las notas manuscritas de FP sobre las reuniones entre SIV y FP de 16 de diciembre de 1985 y de 3 de febrero de 1986, en el curso de las cuales se ha discutido sobre el reparto de la producción de la filial común Flovetto, contienen las indicaciones siguientes: « ... dos elementos: precio de cesión-reparto de beneficios ». « El que conceda más descuentos debe comprometerse a no perturbar el mercado ».

- (34) Las tarifas y los descuentos acordados han sido efectivamente aplicados. En efecto, el examen de algunas facturas demuestra que a un mismo cliente, que había comprado cantidades considerablemente diferentes a los tres productores, éstos habían aplicado precios y descuentos idénticos. Las facturas examinadas han sido las siguientes:

- año 1983: las facturas SIV nº 00866, 01450, 02885, 03912 y 09701; las facturas de FP nº 00594, 01208, 02824, 08883 y 09580; las facturas de VP nº 110040, 210321, 210475 y 210629;
- año 1984: las facturas de SIV nº 04397, 11612, 11619, 11984 y 11985; las facturas de FP nº 01356, 10473 y 12041; las facturas de VP nº 110236, 110475, 11/3142, 11/3189, 11/3253 y 11/3265;
- año 1985: las facturas de SIV nº 212, 325 y 1752; las facturas de FP nº 508 y 773; las facturas de VP nº 11/0733, 11/0742 y 11/0778.

5. Las relaciones entre productores y mayoristas

- (35) Los tres productores procuraron que sus tarifas y descuentos se aplicaran también en la fase subsiguiente.

La Comisión al comunicar sus objeciones, y en base a la declaración escrita del denunciante Cobelli, había censurado a las tres empresas por haberse reunido en distintas ocasiones con mayoristas para hacerles aceptar y repercutir hacia abajo los incrementos de precios, indicando promotores, fechas y lugares de las reuniones. Dado que el denunciante sólo ha confirmado de forma genérica dichas reuniones en la correspondiente audiencia,

la Comisión no dispone de pruebas directas sobre las mismas, con excepción de la de Catania de 17 de abril de 1986 entre FP, SIV, Fontana Sud, Callipo, Tortorici e ISV, que ha sido admitida por FP y por SIV y que habría tenido por objeto presentar al nuevo administrador de Fontana Sud, cuando la presencia del representante de SIV no estaba prevista.

Ciertos documentos prueban, sin embargo, por un lado, que algunas reuniones entre mayoristas han sido promovidas a iniciativa de los productores, y que los productores lograron orientar, en base a la identidad de sus tarifas y descuentos, las elecciones comerciales de los mayoristas, y, de otra parte, confirman la previsión de los clientes en torno a la identidad de los precios de los productores.

- (36) La nota manuscrita de Socover de 12 de julio de 1983 refleja las discusiones entre el portavoz de los mayoristas y FP sobre los descuentos y sobre el incumplimiento por parte de otros productores de los compromisos contraídos.

Esta nota muestra que Socover es el medio de transmisión de comunicados de los mayoristas a los productores y de los productores a los mayoristas. En efecto, Socover no discute con FP condiciones reservadas a ella y que pudieran interesarle más particularmente, sino de los compromisos de los productores respecto de todos los mayoristas.

- (37) El 10 de octubre de 1984 tuvo lugar en Roma, en el hotel Sheraton, una reunión entre un determinado número de mayoristas; después de esta reunión se envió, el 11 de octubre de 1984, el siguiente télex a los productores: « Los infrascritos confirman los pedidos anotados y que harán nuevos pedidos conforme a las nuevas condiciones, teniendo en cuenta todas las fuentes de aprovisionamiento ... Los infrascritos confirman su voluntad de cooperar en la mejora de los precios de mercado ... (siguen los nombres de 28 clientes) ».

El mismo día 11 de octubre de 1984, el director de ventas de VP se reunió con Socover en Milán, como se desprende del informe del dirigente de VP, que acompaña como anexo al escrito de contestación.

Según los productores, este télex se referiría únicamente a las intenciones de un grupo de clientes de seguir una línea de comportamiento impuesta por las circunstancias.

El télex de 11 de octubre de 1984 expresa de forma clara la intención de los firmantes de cooperar con los productores. De hecho este télex afirma que los mayoristas no presionarán a los productores para obtener que la fecha de aplicación de la nueva tarifa sea aplazada, que los mayoristas repartirán los pedidos de manera que se tengan en cuenta las diferentes fuentes de producción, que cooperarán en la mejora de precios en el mercado. Los mayo-

ristas no pueden comprometerse espontáneamente a tales comportamientos cuando deberían estar interesados en poder obtener los mejores precios, en dirigirse preferentemente a los proveedores que les concedan las mejores condiciones de venta y en obtener un buen margen de beneficios.

- (38) La carta de Socover, fechada el 19 de octubre de 1984 y encontrada en las oficinas de VP, contiene la indicación siguiente: « Por invitación de los productores hemos establecido la tarifa que entrará en vigor el 5 de noviembre próximo. Hemos convocado una reunión a la que hemos invitado a todas las empresas del sector para el miércoles 7 de noviembre a las 10.30 horas en la firma Vetrounion de Milán ... ». Por carta de 20 de noviembre de 1984, VP reprochó a Socover el haber formulado invitaciones para reuniones relativas a la comercialización.

Respecto de esta carta, cuyo contenido FP y SIV no negaron en sus escritos de contestación, VP ha afirmado haber obtenido copia a través de un cliente, cuyo nombre ha sido borrado, y ha presentado una declaración escrita de Socover que dice: « En cuanto a la carta sub (iii), se envió a un determinado número de mayoristas/distribuidores, pero no por invitación de VP. En efecto, si recuerdo bien, Socover no envió tal carta ni siquiera en copia a VP y VP no participó en la reunión que menciona en la carta ». Como Socover excluyó únicamente que esta carta hubiera sido enviada por invitación de VP, debería deducirse de ello que fue enviada únicamente por invitación de los otros dos productores y ello a pesar del hecho de que la carta dice « por invitación de los productores (sin excluir a ninguno de ellos) hemos establecido la tarifa en anexo que entrará en vigor el 5 de noviembre próximo ». Socover excluyó que sólo VP hubiera participado en la reunión de Milán de 7 de noviembre de 1984. Sin embargo VP, para demostrar que no ha participado nunca en reuniones, ha presentado, en el anexo B de su escrito de contestación, ciertos informes mensuales sobre la presencia de sus empleados. Uno de dichos informes muestra que el director comercial de VP estaba en misión en Milán los días 7 y 8 de noviembre de 1984 y por consiguiente también el día de la reunión convocada por Socover.

- (39) La nota manuscrita de Socover, de 12 de abril de 1985, tiene en cuenta las discusiones entre Socover y FP sobre el nombramiento de comisionistas de venta región por región y sobre el reparto de pedidos conforme a lo realizado en los dos últimos años.

Ninguno de los productores ha adoptado una posición sobre el sentido que había que dar a la expresión contenida en esta nota « reparto según lo realizado en los dos últimos años », ni sobre el interés de los mayoristas de repartir sus pedidos, no ya en

función de las condiciones ofrecidas por cada proveedor, sino únicamente en función de datos estadísticos anteriores.

- (40) La nota manuscrita de Socover, de 23 de julio de 1985, recoge las discusiones entre Socover y SIV acerca de la concesión de una prima de fin de año del 3 % a un cierto número de clientes preferentes.

En relación con esta nota, sobre la que ni FP ni VP han adoptado una posición, SIV ha afirmado, en su escrito de contestación, que se trata de « la costumbre habitual de conceder a finales de año un cierto descuento a aquellos clientes que han realizado un cierto nivel de compras y que ha sido puntuales en sus pagos ». Según se puede deducir de la lectura de la nota, ésta habla de clientes preferentes y no de clientes que han comprado ciertas cantidades y que pagan puntualmente sus compras. Por lo demás recoge el hecho de que se anuncie a un cliente, considerado por FP como portavoz de los mayoristas, no los descuentos que le son concedidos sino el descuento acordado a los clientes preferentes. No parece que se pueda calificar de práctica mercantil corriente y normal el hecho de que suministradores confíen a un cliente las relaciones comerciales mantenidas con otros clientes.

- (41) El informe de Fontana Este a su casa matriz FP, de 16 de septiembre de 1985, acerca de la reunión de mayoristas de 31 de julio de 1985, tiene en cuenta que todos los productores han comunicado los aumentos de precios y que, sobre la base de tales aumentos, los mayoristas han decidido el margen de reventa.

El informe de Fontana Oeste a su casa matriz FP, de 23 de septiembre de 1985, contiene las observaciones siguientes: « La clientela parece dispuesta a aceptar los niveles de aumentos ... es de desear por parte de los productores un respeto riguroso de las tarifas para permitir una mayor estabilidad del mercado ... ».

El otro informe de Fontana Oeste de 31 de octubre de 1985, sobre la reunión de mayoristas de 29 de octubre de 1985, después de recoger la adopción por los mayoristas del margen de reventa sobre la base de las nuevas tarifas de los productores, continúa: « Por lo que se refiere a los productores, el aumento está a punto de producirse ... en todo caso todos han comunicado los nuevos precios ... aun cuando la cuantía exacta de los mismos sea un tanto elástica ... ».

Estos informes Fontana, lejos de tener un carácter vago e indeterminado o de revelar las orientaciones de los mayoristas, como pretenden las partes, recogen hechos muy precisos, tales como la disposición de los mayoristas a aceptar los incrementos tarifarios de los productores, la publicación por los productores de tarifas idénticas y el deseo de éstos de respetar las tarifas para estabilizar el mercado.

Ello implica que los productores, directa o indirectamente, orientan el mercado en la fase posterior del proceso productivo, pues una desestabilización de este mercado podría tener consecuencias perjudiciales para su política comercial.

- (42) En el curso de la reunión de 10 de abril de 1986, VP y Socover han tratado de la constitución de un club, compuesto por doce mayoristas, para la distribución de productos de vidrio. Los dos interlocutores han manifestado la intención de tratar este tema con FP y con SIV la semana siguiente (nota manuscrita de VP de 10 de abril de 1986).

5. El mercado del vidrio destinado al sector automóvil

- (43) Según los documentos de las empresas citados a continuación, SIV y FP han convenido los precios y el reparto de cuotas por lo menos desde 1982. VP ha participado también en estos acuerdos, por lo menos desde 1983, aun cuando no de forma tan estricta como los otros dos productores.

a) Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al grupo Fiat

- (44) Por nota manuscrita de 26 de octubre de 1982, FP ha transmitido a SIV una nota interna de la misma fecha con los porcentajes medios de aumento de precios obtenidos de Fiat de 1978 a 1982 y las previsiones de aumentos medios en aplicación del contrato para los años 1983 y 1984, firmado entre Fiat y FP el 14 de junio de 1982.

Por otra parte, la nota interna de SIV de 11 de noviembre de 1982 pone en claro que los porcentajes medios de aumento obtenidos por SIV son los mismos que los de FP. Por lo que se refiere a las cuotas de SIV para 1983, la nota subraya que su cálculo no tiene en cuenta la eventual cuota ulterior del 2 % indirectamente acordada en París a SIV para 1983 y 1984, ni que será necesario para el primer importe un control riguroso de las cuotas efectivas, ni que a consecuencia de los acuerdos tomados se tiende a la integración con la competencia para las cantidades de series menores.

- (45) Como consecuencia de las presiones realizadas por Fiat sobre sus proveedores para obtener una reducción de los precios, el director comercial de SIV escribió, en la nota interna nº 532 de 11 de mayo de 1983, entre otras cosas, lo que sigue: « 5) inevitable compromiso de FP en la concesión de estos descuentos y aceleración del proceso de reducción sin ninguna contrapartida respecto a las cuotas de penetración y con exacerbación de las relaciones comerciales con la competencia ... B) ... Para actuar en esta línea es preciso asegurarse el comportamiento análogo, seguro y riguroso, por parte de la competencia más cualificada ... ». La reducción de precios acordada por los tres productores FP, SIV y VP ha sido uniforme: el 8 %, y desde el 1 de enero de 1984.

- (46) La nota manuscrita de SIV, de 12 de octubre de 1983, señala lo siguiente: « Objetivo: IVECO — A consecuencia de los recientes acontecimientos vinculados al cliente de que se trata, creo oportuno comunicar lo siguiente y que está relacionado con el nivel precios SIV/St-Gobain/Penny sobre los dos vehículos fabricados en mayores cantidades, es decir Gamma S y Gamma Z (conforme al contrato de 1983):

	Nivel precio / % atribución		
	Saint-Gobain	Penny	SIV
Gamma S	[...] [...] %	[...] [...] %	[...] [...] %
Gamma Z	[...] [...] %	[...] [...] %	[...] [...] %

NB: Por el momento, en todo caso hemos conseguido *oficiosamente*, y sin saberlo el departamento de compras de Turín, mantener nuestra cuota a niveles medios iguales al [...] % de suministros ».

- (47) A principios de 1985 se empieza ya a discutir sobre el modo de hacer aceptar los aumentos de precios al grupo Fiat.

La nota manuscrita de SIV sobre la reunión en Roma de 30 de enero de 1985 entre SIV y FP contiene la indicación siguiente: « Problema Fiat — aumento de boquetes y caballeros como caballo de Troya en Fiat para aumento de precios ». Se hace referencia a los problemas Fiat también en el punto 3 de la nota manuscrita de FP sobre la misma reunión.

La nota manuscrita de FP sobre la reunión de 7 de mayo de 1985 entre FP y SIV tiene en cuenta el acuerdo siguiente: « Reunión auto. Reunión (presidente SIV) — del 1 de junio de 1985 al 31 de diciembre de 1985 + 7 % real / / del 1 de enero de 1986 al 30 de junio, 5 % real / / del 1 de julio de 1986? ... para alcanzar + 0 — Reacción Fiat nos repartiremos el 50 % al menos a nivel de producción. Reducción conjunta de los costes ».

Este acuerdo entre los dos productores se confirma, según la nota manuscrita de FP, en la reunión entre SIV y FP de 23 de mayo de 1985, reunión en la cual se tiene en cuenta el acuerdo de VP: « Acuerdo Fiat + Alfa Romeo — + 7 % inmediatamente; + 5 % 1 de enero de 1986; + X segundo semestre de 1986. Acuerdo Pennitalia ». Durante la verificación, el 15 de enero de 1987, se planteó por escrito al director de ventas Auto el problema de saber si se había contactado a VP o éste había tenido reuniones con SIV y FP para convenir o continuar los aumentos de precios para los vidrios automóvil antes mencionados. El director de ventas Auto de VP pidió un plazo de tiempo para reflexionar antes de responder; al día siguiente, 16 de enero de 1987, su respuesta fue « no ».

La nota manuscrita de FP de 20 de junio de 1985 confirma en estos términos el acuerdo: « (director comercial de SIV) ... ayudas para Fiat — 7 % — disminución 3 % (según el 1,5 %). Salvo los nuevos modelos 2 % ».

La nota interna de SIV nº 090 de 24 de junio de 1985 recuerda indirectamente la aplicación de los acuerdos citados: « Jueves 20 de junio último hemos acabado las negociaciones con Fiat Auto para el segundo semestre de 1985 ... recordamos en breve los puntos de estos acuerdos. 1) aumentos del 7 % para todos los vehículos, aumentos del 2 % para los nuevos modelos, es decir, Y 10, Thema y 154. Teniendo en cuenta el hecho de que estos últimos tendrán una incidencia en los próximos meses del 14,5 % aproximadamente, el aumento ponderado teórico es del 6,3 %. 2) fecha de aplicación de este aumento: 1 de julio al 31 de diciembre de 1985 ». El aumento medio de 6,3 % ha sido aplicado por SIV y FP en tanto que VP ha aplicado un aumento del 6 %, es decir una diferencia del 0,3 % menos.

Otras variaciones tarifarias, uniformes en cuanto al porcentaje, han sido aplicadas en las fechas siguientes: el 15 de diciembre de 1985 por SIV y VP, el 20 de diciembre de 1985 por FP; el 1 de mayo de 1986 por FP, el 15 de mayo de 1986 por SIV, el 1 de septiembre de 1986 por VP; el 1 de diciembre de 1986 por SIV y FP.

Respecto al Alfa Romeo, también se ha obtenido un aumento uniforme del 2 % para el segundo semestre de 1985 y aumentos sucesivos uniformes que FP y SIV han aplicado con efecto retroactivo a partir del 1 de septiembre de 1985 y que VP ha aplicado con diez meses de retraso.

- (48) Los tres productores han procedido a cesiones recíprocas de productos (de los que se hablará más detenidamente en el capítulo 6) con el objeto de conservar cada uno sus propias cuotas de penetración o de conseguir las cuotas acordadas con los competidores.

— *SIV-FP*. Según los datos suministrados por los dos productores, FP ha vendido a SIV las siguientes cantidades de productos no transformados para automóvil: [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985, y [...] toneladas en 1986, y SIV ha vendido a FP [...] toneladas en 1985 y [...] toneladas en 1986. Respecto de los productos transformados para automóviles, se han realizado las siguientes cesiones: FP ha cedido a SIV [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985, y [...] toneladas en 1986; SIV ha cedido a FP [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, y [...] toneladas en 1985.

La nota manuscrita de FP de 25 de junio de 1985 contiene la siguiente mención: « SIV intercambia productos especialmente los que nosotros compramos en Francia ».

La nota interna de FP de 31 de octubre de 1985 recoge lo siguiente: « Parece que SIV podría necesitar \pm 500 000 paneles laterales preferentemente en el primer trimestre de 1986. Los vehículos destinatarios podrían ser: Uno, Ritmo Regata, Thema Croma, Alfa 33... el pedido podría llegarnos en el mes de noviembre (nota manuscrita al margen: sí). En esta ocasión he comprobado que no habría dificultades para suministrarlos 40 000 ventanillas al año para el modelo Y10 ». El contenido de esta nota se confirma en otra nota interna de FP fechada el 8 de noviembre de 1985. Por otro lado, la nota interna de FP de 4 de marzo de 1986 menciona las cantidades producidas en 1986 por cuenta de SIV.

La nota manuscrita de FP de 17 de diciembre de 1985 contiene la indicación siguiente: « Relaciones Fiat hipótesis SIV FP [...], SIV [...], otras [...]. SIV no tiene capacidad para producir. FP tiene capacidad para [...]. Fiat: [...] directamente, [...] a través de SIV en régimen de subcontratación ».

Lo esencial del contenido de esta nota es confirmado en otra nota manuscrita de FP de 23 de enero de 1986: « reunión política Auto: hoy nosotros [...], SIV [...], FP [...] garantizado (hoy [...]). Las disminuciones se compensan por medio de cesiones a SIV a precio Fiat franco destino... ».

- *VP-SIV*. Según los datos suministrados por los dos productores las cesiones han consistido en las cantidades siguientes. En 1984, VP ha vendido a SIV [...] toneladas de productos no transformados para auto [...] toneladas en 1985, [...] toneladas en 1986 y SIV ha vendido a VP [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985. En lo que se refiere a los productos transformados para auto, VP ha cedido a SIV [...] toneladas en 1984 y [...] toneladas en 1985.

Las notas internas de VP y SIV de 14 de febrero de 1986, 28 de abril de 1986, 3 de junio de 1986, 13 de junio de 1986, 13 de octubre de 1986 y los intercambios de télex entre VP y SIV de 28 de marzo de 1986, 15 de mayo de 1986, 20 de junio de 1986, 25 de junio de 1986, 11 de julio de 1986 y 25 de agosto de 1986 recogen los acuerdos celebrados en virtud de los cuales VP, también con ayuda de la sociedad hermana francesa Boussois, producirá para SIV [...] toneladas en vidrio verde para automóvil y [...] toneladas de vidrio verde plus automóvil en 1987, [...] toneladas de vidrio verde auto y [...] toneladas de vidrio verde plus auto en 1988.

- *FP-VP*. Los datos presentados por los dos productores no concuerdan; se transcribirán por consiguiente los datos de los dos produc-

tores, los de VP entre paréntesis. FP ha vendido a VP productos no transformados para automóviles por [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985, [...] toneladas en 1986. Por otro lado, las notas internas de VP de 13 de diciembre de 1985, 7 de enero y 18 de febrero de 1986 y los intercambios de télex entre FP y VP de 19 de diciembre de 1985, 20 diciembre de 1985, 7 de enero de 1986, 9 de enero de 1986 y 10 de enero de 1986 toman en consideración el acuerdo alcanzado y conforme al cual FP producirá para VP [...] toneladas de vidrio claro auto 2,5 mm, [...] toneladas de vidrio claro auto 2 mm y [...] m² de vidrio verde normal auto.

- (49) FP posee listas mecanográficas para el primer y segundo semestres de 1985, 1986 y 1987, que repiten modelo por modelo y globalmente, las cantidades que cada productor ha suministrado en los años 1985 y 1986 y suministrará en 1987 al grupo Fiat, y las cuotas porcentuales que estos suministros representan. Las listas para 1985 están sin fecha, las de 1986 y 1987 llevan la fecha de 20 de octubre de 1986. Se transcriben las cuotas globales para los años referidos: primer semestre de 1985: FP [...], SIV [...], PPG (VP) [...], Splintex [...]; segundo semestre de 1985: FP [...], SIV [...], PPG [...], Splintex [...]; 1986: FP [...], SIV [...], PPG [...], Splintex [...]; 1987: FP [...], SIV [...], PPG [...], Splintex [...].

- (50) Los tres productores han rechazado que haya habido entre ellos concertación sobre los precios y sobre las cuotas, ya que las acusaciones de la Comisión se basaban en documentos mal interpretados.

En Italia la situación del mercado del vidrio auto se caracteriza por la posición dominante de Fiat. Fiat, como cualquier otro constructor de automóviles, asigna a cada proveedor porcentajes globales de aprovisionamiento en base a consideraciones en las que tiene en cuenta el precio, la capacidad técnica, el servicio ofrecido y los precios. Este porcentaje global se vuelve a discutir por ambas partes con motivo de la negociación para la puesta al día de las tarifas. Los porcentajes de atribución globales así concretados se transforman en porcentajes de atribución por modelo de automóvil. Las confirmaciones que Fiat envía a sus proveedores de vidrio auto mencionan expresamente la cuota asignada por este constructor al proveedor correspondiente para el modelo en cuestión.

En el transcurso de las negociaciones, Fiat tiene la costumbre de indicar la cotización más favorable con el fin de conseguir que los proveedores que compiten se adapten a sus ofertas. Ello conduce inevitablemente a una nivelación de precios.

Contrariamente a la hipótesis formulada por la Comisión, Fiat informa frecuentemente a cada uno de sus proveedores también de las cuotas-partes de suministro asignadas a los otros competidores. En resumen, el sistema conduce a una transparencia total del mercado. En estas condiciones la concertación entre productores no sería necesaria.

Respecto a los intercambios de productos, la Comisión no ha probado que estos intercambios se distribuyan para repartirse al mercado entre los productores. Por lo demás, los productos intercambiados son los vidrios básicos y sólo excepcionalmente se refieren a productos transformados.

(51) La Comisión no puede estar de acuerdo con los argumentos alegados por los productores. En efecto:

- i) Es cierto que Fiat disfruta en Italia de una situación de «quasi-monopolio» en tanto que comprador de vidrio para auto; no obstante su fuerza contractual queda muy limitada por la estrechez de ofertas alternativas en el mercado. Efectivamente, la oferta europea de vidrio para auto está controlada por un oligopolio que incluye, aparte de Saint-Gobain, PPG y SIV, los actuales suministradores de Fiat, Pilkington y algunos pequeños productores.
- ii) Sobre las cuotas de asignación, es cierto que Fiat, como todo constructor de automóviles, menciona en las confirmaciones de los pedidos la cuota fijada a cada proveedor. Pero esa cuota fijada no es más que una indicación y no una atribución definitiva, que no compromete al constructor ni al proveedor, siendo posible cualquier variación durante el período contractual, por iniciativa del constructor o del proveedor. El que esta indicación no compromete al constructor se demuestra por dos hechos citados por VP en su escrito de contestación: en el momento de la reducción del 8 % sobre los precios, negociada con Fiat, esta empresa ha reducido de oficio para el contrato en curso la cuota a VP (anexo P del escrito de contestación de VP); la carta de confirmación de pedido de Fiat a VP de 3 de julio de 1985 (anexo E del escrito de contestación de VP) dice textualmente: «... en lo que se refiere a los programas de entrega a corto plazo según lo que se les ha dicho, no es posible concretar porcentajes de atribución que puedan comprometerse...».

El que esta indicación no comprometa al proveedor se demuestra por lo que dice FP en su escrito de contestación: «Los proveedores están limitados por sus capacidades técnicas de transformación, según sus previsiones más optimistas. Puede ocurrir que esta previsión no haya sido correcta, o incluso que el proveedor de vidrio no pueda entregar los volúmenes que representa su parte alícuota porcentual, cuando las ventas de un modelo sobrepasan lo que se había previsto». Por otra parte, si realmente el

constructor automovilístico atribuía partes alícuotas inmutables y definitivas durante el período contractual, los proveedores no deberían preocuparse de ningún riesgo de incumplimiento de las atribuciones asignadas y no deberían sentir la necesidad de ponerse de acuerdo sobre este tema o de intercambiarse productos para mantener sus cuotas. Los documentos mencionados en los apartados 44 a 48 prueban lo contrario: «Un control riguroso de las cuotas efectivas para el primer equipamiento es necesario... se tiende a la integración con la competencia para los lotes de series pequeñas» (nota de SIV de 11 de noviembre de 1982); «... aceleración del proceso de reducción sin ninguna contrapartida respecto a cuotas de penetración... es necesario tener garantías de que la competencia más cualificada» siga un comportamiento análogo, seguro y riguroso, (nota de SIV de 11 de mayo de 1983); SIV puede demostrar que, a pesar de sus precios más elevados, ha podido mantener sus cuotas a espaldas de la dirección de compras (y sin embargo se afirma que es Fiat quien atribuye las partes alícuotas) (nota de SIV de 12 de octubre de 1983); las cesiones de productos transformados y no transformados muestran la preocupación de la ayuda recíproca para mantener las cuotas. En cuanto a las listas mecanográficas, mencionadas en el punto 49, la Comisión considera que no provienen de Fiat y que tampoco han sido elaboradas en base a los datos suministrados por Fiat. Como afirma VIP en su escrito de contestación, las negociaciones con Fiat se refieren a porcentajes en piezas y no en m² y VP contabiliza estos porcentajes en piezas, mientras que las listas en posesión de FP expresan porcentajes en m²; incluso, si podía imaginarse que las listas para 1985, sin fecha, y para 1986 con fecha de 20 de octubre de 1986, estaban fijadas por una estimación que, al estar hecha ex-post, podía ser bastante precisa, no se podría decir lo mismo para la lista de 1987, puesto que el 20 de octubre de 1986 no hay nada definitivo y preciso para el año siguiente.

- iii) La Comisión no discute que, en el curso de negociaciones comerciales, un comprador pueda establecer una cotización más favorable, verdadera o ficticia, con el fin de conseguir que los proveedores que compiten se adecuen a sus exigencias. Ello no quiere decir, sin embargo, que todos los proveedores practiquen idénticas condiciones y que todos los proveedores se encuentren frente a un mismo comprador en pie de igualdad, pues la posición de cada proveedor está en función de su peso productivo y comercial (gama más completa, productos especiales, nivel de servicio superior). Esto no quiere decir, tampoco, que un comprador dominante pueda imponer a todos sus proveedores una nivelación a la oferta más favorable, o que pueda dirigirse fácilmente a proveedores extranjeros para obligar a los nacionales a reducir sus precios, ya que, tal y como se ha admitido en la

audiencia oral, el constructor automovilístico reclama cada vez más un servicio «just on time», que puede ser ofrecido más fácilmente por los industriales locales del vidrio que disponen de una estructura *in situ*, que por un industrial extranjero que tiene que crearse una estructura, y que, entre los vidrieros que disponen de la estructura necesaria, aventaja en materia de cantidades que deben suministrarse y de precios a aquellos que poseen una estructura más sólida y, al propio tiempo, más flexible.

En todo caso, cualesquiera que sean los tipos de relaciones que se establecen entre un comprador dominante y sus proveedores, queda claro que SIV, FP y VP se han puesto de acuerdo entre sí para determinar la postura que debe seguirse frente al grupo Fiat. Así FP ha comunicado a SIV, mediante nota de 26 de octubre de 1982, las previsiones de aumento de precios contenidas en el contrato firmado entre FP y Fiat el 14 de junio de 1982. La reducción de precios del 8 %, de la que se trata en la nota de 11 de mayo de 1983 de SIV, ha sido acordada y aplicada por los tres productores. VP pretende que la referencia contenida en la nota de SIV «es necesario tener garantías de que la competencia más cualificada siga un comportamiento análogo, seguro y riguroso» no le afecta, pues que con el [...] de suministros a Fiat, debía de ser considerada como un competidor marginal y no «cualificado».

Esta interpretación de VP viene desmentida por la interpretación de SIV, autora de la nota, quien no habla de competencia cualificada o marginal, sino lisa y llanamente de competencia. En efecto, en el escrito de contestación de SIV, se puede leer: «mientras que la expresión "asegurarse de que la competencia siga un comportamiento análogo" no es más que una resolución, muy lógica por parte del director comercial, quien manifiesta la intención de resistir como pueda a imposiciones excesivas de reducción».

Los aumentos de precios para el segundo semestre de 1985, y el primer y segundo semestres de 1986 han sido discutidos y acordados por los tres productores. Según VP, el que la nota manuscrita de FP de 23 de mayo de 1985 mencione «Accord Pennitalia» no quiere decir nada, y en todo caso no prueba que la mención sea merecedora de crédito. Por lo demás, la correspondencia con Fiat de 28 de junio de 1985 y 3 de julio de 1985 iría en contra de la nota manuscrita de FP. Asimismo, la coincidencia de la fecha de variación de tarifas de 15 de diciembre de 1985 con la de SIV, sería la consecuencia de lo acordado con Fiat por cartas de 28 de junio de 1985 y 3 de julio de 1985. Según el dictamen de la Comisión la mención

«Accord Pennitalia» es digna de confianza porque la adhesión de VP al acuerdo sobre los aumentos de precios para los tres semestres respectivos se ha traducido, en lo esencial, en su aplicación práctica. Las cartas citadas por VP tienen un contenido completamente distinto del citado por VP: la carta de VP a Fiat de 28 de junio de 1985 no contiene ningún compromiso de precios por parte de VP, sino sólo una disponibilidad para dejar invariados los precios para 1985, siempre que VP pueda duplicar sus suministros; tampoco la carta de Fiat a VP de 3 de julio de 1985 contiene compromisos de Fiat sobre cuotas de suministros ni sobre precios, sino únicamente una confirmación de la posibilidad de VP de mantener sus cotizaciones competitivas (tampoco bajas); estas cartas no contienen mención alguna sobre las fechas de variaciones tarifarias y no mencionan tampoco ningún acuerdo sobre precios entre Fiat y VP.

- iv) Los elementos fácticos que demuestran que las cesiones recíprocas de productos están encaminadas al reparto del mercado son esencialmente las siguientes: Las cesiones son cada año importantes y, tal y como resulta de los documentos citados en el apartado 48, no son asistencias. Tales cesiones han alcanzado globalmente, para los productos no transformados, [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985, [...] toneladas en 1986, es decir sobre porcentajes comprendidos entre el [...] y el [...] % del autoconsumo global para automóvil de los tres productores, y, para los productos transformados, [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985 y [...] toneladas en 1986.

Las notas y documentos citados en el apartado 48 mencionan expresamente que FP realiza, en régimen de subcontratación, productos transformados para SIV.

Las cesiones se refieren en especial a los grosos y a los colores que uno u otro productor no fabrican y tratan de abastecer a los tres productores de toda la gama de productos. Ahora bien, la posibilidad de disponer de toda la gama, proporciona una ventaja competitiva que queda anulada si los tres productores actúan de forma que no haya desventaja entre ellos. El que una gama más completa otorgue una ventaja competitiva lo confirma FP en su escrito de contestación: «los proveedores solamente pueden resistir a esta presión (del comprador) en la medida en que poseen una ventaja competitiva de carácter objetivo sobre sus competidores (gama más completa, productos especiales, nivel de servicio superior) pudiendo ello ser determinante para el constructor».

b) Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al grupo Piaggio

- (52) SIV y FP se han puesto de acuerdo, por lo menos a partir de 1983, para el reparto de los suministros y los precios aplicables a la empresa Piaggio.

La nota interna de FP de 12 de diciembre de 1984, encontrada a lo largo de las comprobaciones efectuadas en las empresas FP y SIV, menciona los siguientes acuerdos: « la situación a finales de 1982 era la siguiente: cuotas: Saint-Gobain \pm [...], SIV \pm [...]. Precio: (sigue la lista de precios Saint-Gobain y de precios SIV)... Como consecuencia de los contactos con (el empleado SIV) a finales de este año, se acordó actuar según los criterios siguientes: 1) SIV habría continuado a no suministrar el modelo 6.011. 2) Se consideraba como objetivo a alcanzar una división [...] de las cuotas relativas a los otros modelos. 3) Se acordaban aumentos diferentes, con el fin de forzar a Piaggio a repartir los pedidos de manera no uniforme para cada pieza para alcanzar el objetivo del punto 2). En definitiva, el acuerdo preveía... la situación siguiente: (sigue el gráfico de los precios acordados y aplicables a partir del 1 de marzo de 1983 y del 1 de septiembre de 1983)... Sustancialmente el acuerdo había sido respetado, pero la situación no cambiaba apenas (a finales de año \pm [...]) % SG, \pm [...]) % SIV). Teniendo en cuenta este hecho, a fines de 1983 se acordó, siempre con (el empleado de SIV), y siempre a la vista de la distribución [...] de las cuotas, que para el año 1984 Saint-Gobain habría aumentado los precios en un 4 % a partir del 1 de marzo y en un 3,5 % a partir del 1 de septiembre, mientras que SIV habría incrementado los precios de manera diferenciada a partir del 1 de julio (sigue la lista de los aumentos acordados)... En realidad este acuerdo nunca fue respetado... SIV había ya aceptado aplazar el aumento para los meses de septiembre-octubre... Por lo tanto, nos hemos visto obligados a aceptar retraso del aumento del 1 de marzo al 1 de junio... He de señalar que siempre he informado con anterioridad a SIV de todas mis iniciativas frente al cliente... ».

Evidentemente la nota interna de FP ha sido enviada a SIV puesto que el empleado interesado de SIV escribió el 28 de diciembre de 1984 la siguiente nota: « Me refiero a la nota Saint-Gobain del 12 de diciembre de 1984 que tiene el mismo objeto... 1) ningún comentario particular sobre el contenido de las páginas 1, 2 y 3, que resumen de modo exhaustivo y preciso nuestros acuerdos precedentes, que SIV siempre ha respetado. 2) En relación con la página 4 — primer párrafo — debo recordar que (el empleado de SIV)... siempre ha estado en contacto con (el empleado de FP) y ha subrayado que las presiones de Piaggio nos habían

obligado a aceptar retrasar hasta noviembre de 1984 el incremento solicitado y que, en todo caso, este aumento (\pm 4 %) se debería haber considerado sólo como una base para el contrato de 1985. Nuestro télex n° 3048, de 6 de diciembre de 1984 a Piaggio... confirma totalmente lo manifestado anteriormente... Para concluir confirmo que siempre ha habido contactos entre (dos empleados de SIV y dos empleados de FP). Por último debo recordar que en el transcurso de una conversación telefónica a principios de diciembre entre (un empleado de FP y un empleado de SIV) este último comunicó al primero el texto de nuestro télex n° 3048... ».

Los acuerdos en cuestión han sido aplicados, según resulta de la nota de SIV. En efecto SIV y FP han modificado los precios: Para 1983, el 1 de marzo y 1 de septiembre; para 1984: FP el 1 de marzo (con remisión al 1 de junio, como se ha dicho en la nota de 12 de diciembre de 1984) y el 1 de septiembre, SIV el 1 de enero (como se dijo en la nota de 28 de diciembre de 1984) y el 1 de septiembre, SIV el 1 de noviembre (como se dijo en la nota de 28 de diciembre de 1984); para 1985: FP el 1 de marzo y SIV el 1 de mayo; para 1986: FP el 1 de abril y SIV el 1 de mayo.

6. Los intercambios de vidrio entre los productores

- (53) Grandes cantidades de vidrio se canjean en cumplimiento de los contratos entre los tres productores. Estos intercambios tienen como fin permitir a cada productor disponer de toda la gama de productos, incluso de los que no fabrica, y conservar sus cuotas de mercado. Son también el medio para repartirse los mercados y los clientes y para conocer las tarifas y los precios aplicados por los competidores según se puede comprobar por los documentos y los hechos de los que tratamos más adelante.

- (54) *Intercambios SIV-VP.* Según los datos suministrados por los dos productores, los intercambios auto y no-auto han tenido por objeto las cantidades siguientes. Al no ser concordantes los datos, se indicarán entre paréntesis los comunicados por VP. SIV ha vendido a VP [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985, [...] toneladas en 1986. VP ha cedido a SIV [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985 y [...] toneladas en 1986.

Por carta del 16 de septiembre de 1986, que es continuación de una serie de reuniones y de intercambios de télex entre SIV y VP, SIV ha realizado a VP los pedidos siguientes: para el año 1986 [...] toneladas de float verde auto, [...] toneladas de float claro de gran espesor y [...] toneladas de float verde plus; para el año 1987: [...] toneladas de float verde auto, [...] toneladas de float verde plus

y [...] toneladas de float claro de gran espesor; para el año 1988: [...] toneladas de float verde auto y [...] toneladas de float verde plus. Respecto al vidrio no destinado al sector auto, la carta contiene la mención siguiente: « Los precios se reajustarán en base a las modificaciones de la tarifa nacional ».

(55) *Intercambios VP-FP.* Según los datos presentados por los dos productores, los de VP se mencionarán entre paréntesis, las cesiones recíprocas para auto y para no-auto han alcanzado las cantidades siguientes: VP ha cedido a FP [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1986. FP ha vendido a VP [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985 y [...] toneladas en 1986. Los télex con fecha 19 de febrero de 1985, 20 de diciembre de 1985 y 28 de febrero de 1986 la nota interna de VP de 3 de abril de 1986 especifican con exactitud los intercambios realizados en 1986: VP cede a FP [...] toneladas de vidrio bronceado para construcción; FP cede a VP [...] toneladas de vidrio gris para construcción, [...] de vidrio claro para automóvil y [...] m² de vidrio verde auto. Los precios del vidrio no destinado al sector del automóvil se reajustan en base a las modificaciones de las respectivas tarifas.

(56) *Intercambios FP-SIV.* Según los datos suministrados, FP ha vendido a SIV las cantidades siguientes de vidrio colado, teniendo en cuenta que los datos de SIV se indican entre paréntesis: [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985 y [...] toneladas en 1986.

Los intercambios de float auto y no-auto han alcanzado las cantidades siguientes (los datos de SIV figuran entre paréntesis): FP ha cedido a SIV [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985 y [...] toneladas en 1986. SIV ha cedido a FP [...] toneladas en 1982, [...] toneladas en 1983, [...] toneladas en 1984, [...] toneladas en 1985 y [...] toneladas en 1986.

Los intercambios de notas, los informes y las notas manuscritas demuestran que los precios de los productos cedidos se establecen y se reajustan sucesivamente en base a las modificaciones de tarifas de los cedentes, que dichos precios se fijan en función del destino de los productos cedidos al mercado nacional y a los mercados extranjeros bien individualizados, de manera que, incluso en el caso de cesión en el mercado nacional, el destino de los productos se individualiza por regiones y por usos.

— Intercambios de télex del 18 de octubre de 1984 y del 20 de octubre de 1984 y carta de FP a SIV de 18 de diciembre de 1984: « Float claro grandes espesores normales destinados a la

exportación [...] toneladas; ámbar exclusivamente destinado a ser plateado [...] toneladas; bronce exclusivamente destinado a ser plateado [...] toneladas; verde plus auto procedente del extranjero [...] toneladas... ».

— El contrato firmado el 18 de enero de 1985 contiene la siguiente cláusula: « El precio de venta mencionado aumentará automáticamente a lo largo del año en los mismos incrementos que los sufridos por los precios de venta y que serán hechos públicos a través de las tarifas de Fabbri Pisana ».

— Nota manuscrita de SIV sobre una reunión entre SIV y FP el 30 de octubre de 1984: « Problemas resueltos: float claro, espesores normales para exportación [...] toneladas, de 1 de septiembre de 1984 al 31 de diciembre de 1985. Bronce para platear ... gris Italia ... verde plus auto ... Colados ... No debe venderse a precio inferior al de FP. Laminados (sobre todo vidrios dobles) — (director general de FP) — Deseo (a propósito) de una política de reparto en fábrica, en lugar de hacer transformar — para el vidrio triple hacer una política común ».

— Carta de FP a SIV de 6 de marzo de 1985: « ... Me veo en la obligación de comunicarle mi disgusto por la forma en que su empresa gestiona la comercialización de los vidrios colados suministrados por nosotros. Durante la última reunión celebrada en Roma, Vds. acordaron que por ninguna razón los vendedores SIV realizarían prácticas que pudiesen atentar contra las buenas reglas de una competencia normal... ».

— Nota manuscrita de FP sobre una reunión entre SIV y FP el 28 de marzo de 1985: « Colados — 1. OK para suministrar. 2. Precio + 3 % sobre el producto a partir del 1 de abril. 3. [...] toneladas/mes 4. Clientes — 16 clientes reservados para nosotros según la lista que obra en nuestro poder y en el de ellos ».

— Tras las reuniones de 23 de abril y de 30 de abril de 1985, la nota manuscrita de FP de 30 de abril de 1985 tiene en cuenta las siguientes decisiones adoptadas por FP y SIV: « Precio que les aplicaremos franco cliente ... Cantidad total [...] toneladas/mes. Distribución: Piemonte 3 %, Lombardia 11 %, Trentino 1 %, Emilia-Romagna 8 %, Toscana 10 %, Abruzzi Molise 3 %, Lazio 4 %, Campania 24 %, Puglia 14 %, Calabria 10 %, Sicilia 5 %, Sardegna 3 %, el 4 reunión para compensación ».

— Nota manuscrita de FP de 4 de junio de 1985: (director comercial de SIV) — 1 000 toneladas / mes — Continuidad — Facturar directamente en el extranjero. GV todo 4 mm. Cotización 84 FF + 209,63 — 370 liras italianas/kg, todo

espesor + 4,8 % para la relación FF : el dirá (?) una variación del 2 % nosotros la aplicamos automáticamente ... Laminados querría (?) + 3 % ... ».

- Nota manuscrita de FP de 16 de diciembre de 1985 (Reunión SIV): « El director general de SIV habla de [...] toneladas más para ellos ... dos elementos: precio de cesión-reparto de beneficio ». Refiriéndose a estas cesiones, la nota manuscrita de FP sobre una reunión entre FP y SIV el 3 de febrero de 1986 contiene la siguiente expresión: « El que conceda más descuentos debe comprometerse a no perturbar el mercado ».

- (57) Según los productores, los suministros de vidrio básico son económicamente necesarios por razones inherentes a la estructura del sector. Cada productor no puede producir todos los colores y espesores, pues el paso de un color a otro y de un espesor a otro supone tiempos muertos de producción que implican costes. Es, por tanto, normal que haya cesiones de productos de un productor a otro para que cada productor pueda disponer de toda la gama. Hay que tener en cuenta además las exigencias técnicas de interrupciones y revisiones periódicas de los hornos que suponen interrupciones de la producción y, por lo tanto, la necesidad de aprovisionarse del producto base.

Respecto a las cesiones de productos transformados, es ilusorio pensar que el cedente pueda beneficiarse de un desabastecimiento de productos del cesionario para vender los productos al usuario, porque el cesionario, en caso de rechazo del cedente, trataría de aprovisionarse en otros competidores.

Las cesiones no tienen carácter sistemático porque responden a necesidades concretas.

Por último los destinos geográficos o de uso, de los que hay huellas en algunos documentos, son indispensables para la determinación de la calidad del producto y para la fijación de su precio de venta por el cedente.

- (58) i) La Comisión, como ya afirmó al comunicar sus objeciones a las empresas, no pretende poner en entredicho las cesiones recíprocas de productos en caso de avería (renovación de instalaciones de producción, interrupciones para revisión de los hornos, satisfacción de demandas concretas) sino, tal y como se pone de manifiesto en este caso, los intercambios sistemáticos de productos acordados para períodos largos y que son conse-

cuencia de una opción en política industrial y comercial adoptada por los productores en el marco de otros acuerdos restrictivos de la competencia.

La Comisión no puede compartir el criterio de los productores según el cual estas cesiones serían económicamente necesarias. Según afirman los productores, las cesiones tienen como fin dar a cada uno de ellos la posibilidad de disponer en cualquier momento de la gama de productos, anulando de esta manera la ventaja económica que se deriva de la especialización de cada uno de ellos. En efecto, en el caso de una especialización para un espesor u otro, para un color u otro, las cesiones recíprocas anulan la ventaja de la especialización de los productos y tiende a colocarlos artificialmente a todos en pie de igualdad, impidiendo así que la clientela pueda beneficiarse, en términos económicos, de la posición privilegiada de cada productor desde el punto de vista productivo y comercial. Las cesiones recíprocas conducen, de hecho, a un mercado anodino y uniforme, tal y como demuestra la uniformidad de tarifas y de descuentos de los tres productores. Por otra parte, para evitar que la clientela pueda individualizar al fabricante del producto cedido y por consiguiente, dirigirse directamente a él, el cesionario no indica el origen del producto vendido más que raramente, y tras una eventual petición expresa del cliente, como ha reconocido VP en la audiencia oral.

- ii) En cuanto a las cesiones de productos transformados, el argumento que sostienen los productores no responde a la realidad de los hechos. En efecto, si lo que afirman los productores es cierto, es decir, que cada producto transformado, en especial para la industria del automóvil, debe responder a ciertas especificaciones técnicas y de diseño impuestas por el usuario, no se entiende cómo el productor que carece de un producto determinado podría obtenerlo fuera del círculo de los proveedores del producto en cuestión, puesto que los que no suministran este producto no tienen las herramientas preparadas para su fabricación. Es, por consiguiente, en el interior del grupo de los proveedores actuales en donde pueden realizarse las cesiones. El que cede productos renuncia, por tanto, a incrementar su parte de mercado y permite al cesionario conservar la suya, porque, según se ha dicho en el apartado 51, las cuotas atribuidas por el usuario son indicativas y no comprometen a los proveedores ni al usuario.

iii) Contrariamente a lo que afirman los productores, los intercambios de producto son, según la Comisión, sistemáticos. En efecto, aunque al lado de contratos de intercambio de duración plurianual coexisten contratos de duración anual, éstos se deben situar en el contexto de una política comercial que, tal y como reconocen los productores, es conocida y siempre aplicada. Ello significa, habida cuenta de la práctica habitual, que el productor que necesita un producto tendrá siempre la certeza de estar en condiciones de abastecerse acudiendo a sus competidores. Lo que acaba de decirse se corrobora por el hecho de que los intercambios no se

aplican a cantidades marginales sino a volúmenes importantes. Ahora bien, estas cantidades importantes no podrían intercambiarse si no existiera un sistema ya establecido.

Y para que el sistema funcione, la existencia de un acuerdo marco formal no es necesaria, como pretenden las partes, pues la comprobación de una práctica mercantil corriente y reiterada es suficiente para dar carácter sistemático a las cesiones.

El porcentaje de las cesiones efectuadas cada año en relación con la producción de cada productor demuestra la envergadura de las cesiones recíprocas de float de los tres productores :

(en %)

	FP		SIV		VP	
	Ventas	Compras	Ventas	Compras	Ventas	Compras
1982	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1983	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1984	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1985	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1986	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

La media de ventas recíprocas de los tres productores ha representado en los cinco años, el [...] % de su producción global, mientras que la media de sus compras recíprocas, en los cinco años, ha representado [...] % de su producción.

Si se toma en consideración el vidrio colado, se comprueba que FP, único productor en Italia, desde principios de 1984 ha cedido a sus competidores italianos cantidades que han representado los porcentajes siguientes en relación con sus ventas totales de este producto : [...] % en 1983, [...] % en 1984, [...] % en 1985 y [...] % en 1986.

iv) Respecto a la necesidad de indicar los destinatarios geográficos o de utilización, hay que subrayar que el vidrio ha sido definido, por los mismos productores, como un producto homogéneo y genérico, tan homogéneo que es imposible individualizar el fabricante del mismo. Si ello es así, y habida cuenta de que el producto se cede a otro profesional que está en condiciones de descubrir los defectos y cualidades, no se comprende la razón de ser de un destino previo, tanto más que, al ser imposible la identificación del fabricante en base al producto, el cedente no puede temer ninguna responsabilidad por su producto. Por otra parte, si el producto presenta la misma homogeneidad, con independencia de su fabricante, su precio de cesión no puede estar en función del destino geográfico o de utilización, sino únicamente del hecho de que se trate de un producto de primera o segunda calidad.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Apartado 1 del artículo 85

- (59) El apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE prohíbe, por ser incompatibles con el mercado común, todos los acuerdos entre empresas o las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en fijar directa o indirectamente los precios de venta o de compra u otras condiciones de transacción y en repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.
- (60) Los acuerdos y las prácticas concertadas antes descritas quedan comprendidas dentro del ámbito de aplicación de la prohibición del apartado 1 del artículo 85, y las empresas en cuestión son empresas en el sentido de dicho artículo, ya que ejercen actividades económicas en los sectores de la producción, transformación y venta del vidrio plano.
7. *Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al vidrio no destinado al sector automovilístico*
- (61) La publicación de tarifas idénticas en un corto plazo de tiempo, si no en la misma fecha, la existencia de escalas de descuentos idénticos y de listas

y de categorías idénticas de clientes beneficiarios de estas condiciones son el resultado de acuerdos y de prácticas concertadas entre los productores en cuestión. En efecto, los documentos y notas sobre reuniones mencionadas en el capítulo IV demuestran que FP, SIV y VP han llegado a acuerdos o, por lo menos, han mantenido contactos, a partir de 1983 y hasta 1986, para aplicar precios y condiciones de venta uniformes, y que la tesis según la cual la identidad de las tarifas y de las condiciones de venta sería la consecuencia de la homogeneidad de productos y de la existencia de una situación de oligopolio en el mercado no se corresponde con la realidad de los hechos.

- (62) La Comisión no puede compartir la opinión de algunos productores sobre el concepto de acuerdo o decisión.

Para que una restricción constituya un acuerdo en los términos del apartado 1 del artículo 85, no es en modo alguno necesario que este acuerdo sea jurídicamente vinculante para las partes. El acuerdo existe una vez que las partes convienen una práctica que limita o que puede limitar su libertad comercial fijando las grandes líneas de su acción o de su abstención recíproca en el mercado. No es necesario que el acuerdo se haya fijado por escrito.

En este caso concreto, según se ha explicado en los puntos 18 a 33, las notas de Socover de 12 de julio de 1983, 12 de abril de 1985, 10 de julio de 1985, 23 de septiembre de 1985, 10 de marzo de 1986 y las notas de SIV y FP de 30 de enero de 1985, señalan la existencia de acuerdos entre los tres productores sobre las tarifas y las condiciones de venta, y las notas y documentos de SIV y FP de 30 de octubre de 1984, 6 de marzo de 1985, 28 de marzo de 1985, 12 de abril de 1985, 23 de abril de 1985, 30 de abril de 1985, 16 de diciembre de 1985 y 3 de febrero de 1986 recogen por lo menos acuerdos entre SIV y FP sobre los precios y condiciones de venta acordados con motivo de la cesión de productos, acuerdos que no tienen razón de ser más que en un mercado en que existe ya un cartel.

- (63) Los productores afirman que la Comisión no ha aportado la prueba de reuniones o acuerdos entre los tres productores para lograr una igualdad de tarifas o condiciones de venta, sino únicamente la prueba de contactos bilaterales entre uno u otro productor y un mayorista. Según se ha podido comprobar, la Comisión ha suministrado pruebas de reuniones entre los productores y ha demostrado que las notas de Socover, así como las notas de SIV y FP, tienen en cuenta acuerdos previos entre los tres productores. Pero aún cuando la tesis de los productores respondiera a la realidad, resultaría que la publicación durante un largo tiempo de tarifas idénticas, la existencia de idénticas escalas de descuentos y la aplicación a los mismos clientes de

condiciones de venta uniformes sólo podría derivar de prácticas concertadas sea directamente entre los tres productores, sea por intermedio del portavoz de los mayoristas.

Si bien el concepto de acuerdo es distinto del de práctica concertada, sucede que la colusión contiene elementos de una y otra forma de cooperación ilícita. La creación, en el Tratado de un concepto de práctica concertada distinta tiene por finalidad impedir que las empresas eludan la aplicación del apartado 1 del artículo 85, conviniendo modalidades restrictivas de la competencia, no asimilables a un acuerdo, informándose, por ejemplo, mutuamente y con carácter previo de la actitud que cada uno de ellos va a tomar con el fin de poder determinar su conducta comercial sabiendo que sus competidores actuarán de la misma forma⁽¹⁾.

En su sentencia de 16 de diciembre de 1975⁽²⁾, el Tribunal mantuvo que los criterios de coordinación y de cooperación fijados por la jurisprudencia del Tribunal deben ser interpretados a la luz de las disposiciones del Tratado relativas a la competencia; según tales disposiciones, todo operador económico debe determinar de forma autónoma la política que pretende seguir en el mercado. Si bien es cierto que esta exigencia de autonomía no excluye el derecho de las empresas a adaptarse inteligentemente al comportamiento comprobado o supuesto de sus competidores, la jurisprudencia del Tribunal se opone, sin embargo, rigurosamente a cualquier toma de contacto directa o indirecta entre ellas que tenga por objeto o efecto influir sobre el comportamiento en el mercado de un competidor, o revelar a tal competidor el comportamiento que se ha decidido o que se pretende adoptar en el mercado.

Ahora bien, aunque no se quiera calificar de acuerdos el contenido de las notas y los documentos de SIV y FP y de las notas de Socover, no hay duda que estas notas y documentos tienen en cuenta el acuerdo fraudulento entre los tres productores, sea cual sea la forma concreta que este comportamiento colusorio haya asumido en cada caso, pues ninguno de los tres productores podía no conocer el sentido de las palabras al afirmar « daremos las mismas condiciones que los demás », « violamos las disposiciones del cartel » « ... debe comprometerse a no perturbar el mercado » o que Socover, considerado por los mismos productores como portavoz de los mayoristas, podía ser utilizado, como lo fue en otras ocasiones, como medio de transmisión de un productor a otro del comportamiento previsto o decidido en el mercado.

(1) Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14 de julio de 1972, asunto 48/69, ICI — Comisión, Recopilación de la Jurisprudencia 1972, p. 619.

(2) Asuntos 40-48, 50, 54-56, 111, 113 y 114/1973 Suiker Unie — Comisión, Recopilación de la Jurisprudencia 1975, p. 1663.

Por otra parte, aunque en último término las tres empresas pudieran justificar el conocimiento de las tarifas de los competidores a través de la clientela, lo que no es el caso al ser estas públicas, no podrían legítimamente alegar tal justificación respecto del conocimiento de documentos tales como las listas de descuentos y las listas de clientes beneficiarios de los mismos, que las empresas consideran como documentos internos conservados celosamente en secreto. Si a ello se añade el hecho de que estas empresas han modificado en algunos casos el mismo día y muy frecuentemente en un breve plazo de tiempo la clasificación de los clientes en categorías o niveles, es evidente que la tesis de las partes carece de base.

(64) Las reuniones entre los mayoristas más importantes promovidas y/u organizadas por los productores son el resultado, según resulta de los puntos 35 a 42, de acuerdos de prácticas concertadas entre FP, SIV y VP, con el fin de orientar, en la línea de sus intereses concertados, la estrategia de compras y de ventas de los mayoristas, quienes, por razón de su dependencia económica, no consiguen sustraerse al poder y a las intensas acciones de los productores. Si los mayoristas no estuvieran obligados a realizar sus elecciones comerciales en reuniones colectivas en las que la manifestación de la libre determinación de cada uno está determinada o frenada por el hecho de que las reuniones están promovidas por los productores, quienes quieren subrayar de este modo que actúan de común acuerdo, y por la presencia directa o indirecta (las sociedades de comercialización controladas por los productores) de los productores y de los otros mayoristas, sus competidores naturales, estos podrían presionar individualmente sobre los productores y dirigir, por consiguiente, sus compras hacia el productor o los productores que ofrecieran condiciones de venta más interesantes, quebrantando así los equilibrios del mercado deseados por los productores. Las reuniones colectivas sirven precisamente para evitar presiones de este tipo, para permitir a los productores controlarse recíprocamente y manifestar su comportamiento uniforme y para consolidar, por consiguiente, los equilibrios y las estructuras de mercado acordados.

(65) El hecho de que a veces se acuse a uno u otro productor de no respetar los compromisos y de violar el cartel y de que algún productor aplique con retraso precios y condiciones acordados demuestran de hecho la existencia de acuerdos o de prácticas concertadas que constituyen, por su naturaleza, infracciones del artículo 85. Además, aunque los acuerdos no hayan sido íntegramente respetados, ello no significa que no hayan tenido influencia evidente en el comportamiento de las empresas.

(66) Estos acuerdos y prácticas concertadas entre empresas que fabrican productos idénticos constituyen graves restricciones de la competencia según los términos del apartado 1 del artículo 85. Por estos acuerdos y estas prácticas, las empresas de que se trata se han comprometido efectivamente a limitar sustancialmente su autonomía de comportamiento frente a la clientela y han actuado de manera que los clientes más importantes adecuen su comportamiento a las decisiones tomadas por ellos y que no tengan libertad de decisión en materia mercantil. Los efectos de estas restricciones son aún más notorios desde el momento en que FP, SIV y VP controlan el $\pm 79\%$ del mercado interno italiano. Mediante el comportamiento cuestionado, las empresas han reducido, en lo que se refiere a los compradores, la posibilidad de beneficiarse de una competencia entre los productores locales, habida cuenta de su parte global de mercado a pesar de las importaciones. Por lo demás, habida cuenta de los riesgos sobre la regularidad de los abastecimientos, los compradores más importantes, mayoristas y transformadores pueden difícilmente prescindir de los suministros de los productores establecidos en Italia.

8. *Los acuerdos y las prácticas concertadas para el vidrio auto*

(67) Los hechos y los documentos enumerados en el capítulo 5 prueban, sin duda alguna que FP y SIV, de 1982 a 1986, y FP, SIV y VP, de 1983 a 1986 se pusieron de acuerdo o por lo menos se constataron sobre los precios que debían de aplicarse al grupo Fiat, y, de 1982 a 1987, sobre el reparto del mercado, eliminando así cualquier incertidumbre en cuanto a su comportamiento recíproco.

Los acuerdos y las prácticas concertadas entre FP y SIV, que llegan a determinar los precios, incluso al detalle, a repartir los suministros, hasta incluso piezas individuales, a distribuir las ganancias o las pérdidas condicionadas por la actitud del cliente, constituyen infracciones mucho más graves que las realizadas con la cooperación de VP.

El comportamiento de VP constituye también, sin embargo, una infracción. En efecto, no hay duda de que VP ha participado en los acuerdos o prácticas concertadas sobre los precios como se desprende de las notas de SIV y de FP y del hecho de que ha aplicado, puntualmente, las modificaciones tarifarias incluso si lo ha hecho con una diferencia del 0,3 %, menos en un caso, y con algún retraso en otras ocasiones. Tampoco hay duda de que VP ha participado en acuerdos relativos al reparto de los suministros tal como resulta de los cuadros mecanográficos en poder de FP y del hecho de que ha trabajado activamente y trabaja productos no transformados y transformados por cuenta de sus competidores.

Es poco verosímil que un proveedor conozca los aumentos de precios de sus competidores por el cliente, ya que si éste tiene mucho interés en comunicar las reducciones de precios, no tiene ninguno en comunicar los aumentos. En efecto, tiene mucho interés en romper la barrera de los proveedores para conseguir precios diferentes en función de la fuerza contractual de cada uno de ellos. Incluso si es cierto que a lo largo de la negociación con el cliente un proveedor puede obtener indicaciones sobre las ofertas de sus competidores, sin embargo, ello no quiere decir que las condiciones practicadas por cada proveedor estén en función de la fuerza contractual de cada uno, de la gama de productos y del servicio ofrecido y que incluso un cliente en posición dominante no podría pasar por alto estos datos objetivos en la fijación de las condiciones de compra. En todo caso, el hecho cierto es que FP, SIV y VP, antes de negociar con el grupo Fiat, se concertaron sobre las disminuciones y los aumentos de precios.

Por último, no es verosímil que el cliente esté en el origen de las cuotas o sea el medio de circulación de la información sobre las cuotas, puesto que no se percibe el interés que podría tener el cliente en divulgar informaciones sobre el origen y los porcentajes de sus suministros. Por el contrario, tales informaciones se conservan celosamente como secreto de empresa. El hecho de que el cliente mencione en las confirmaciones de sus pedidos la cuota concedida al proveedor respectivo para el modelo en cuestión no significa que esta cuota sea definitiva ni que el cliente comunique a cada proveedor las cuotas concedidas a los demás proveedores. Las cuotas que el cliente atribuye individualmente a cada proveedor son únicamente cuotas indicativas que no comprometen ni a él ni al proveedor, siendo en todo caso posible cualquier variación. Además, los porcentajes negociados con el cliente están expresados por piezas, mientras que los cuadros en poder de FP expresan porcentajes en m². De ello se desprende que la atribución de cuotas definitivas y detalladas no es competencia del cliente sino que es el resultado del reparto de suministros acordado entre los tres productores.

- (68) Los documentos mencionados en el capítulo 5 demuestran que FP y SIV se pusieron de acuerdo o se concertaron desde finales de 1982 hasta 1986 sobre los precios que habían de aplicarse a Piaggio y sobre las cantidades y documentos que cada uno de ellos habría suministrado.

Los dos productores por medio de estos acuerdos y prácticas, que constituyen infracciones típicas, han establecido una estrategia a largo plazo con el fin de inducir al cliente en cuestión a repartir sus pedidos en función de las decisiones de los produc-

tores, privando así a Piaggio por el sistema de precios diferenciados, de toda posibilidad económica de elegir sus fuentes de aprovisionamiento.

Tal comportamiento es tanto más grave cuanto que FP y SIV han aplicado sus acuerdos, los han adaptado, en el curso de su ejecución, a las circunstancias del momento y los han prorrogado más allá del período previsto inicialmente.

- (69) Los acuerdos y prácticas concertadas descritas anteriormente constituyen restricciones que limitan la competencia tal y como se definen en el apartado 1 del artículo 85. Por medio de estos acuerdos y prácticas, los citados productores han creado una situación de mercado que excluye o al menos reduce al mínimo cualquier forma de competencia entre ellos. En efecto estos acuerdos y prácticas ha permitido a los interesados intentar y obtener un equilibrio de precios y de mercados a un nivel diferente del que habría podido producirse en una situación normal de competencia y cristalizar las respectivas posiciones de mercado. Los efectos de las restricciones llevadas a cabo por los mencionados productores son importantes por el hecho de que FP y SIV controlan más del 80 % del mercado italiano de vidrio auto y que FP, SIV y VP controlan el \pm 95 % de este mercado. Debido a los comportamientos cuestionados, los usuarios se han visto privados de la posibilidad de beneficiarse de la competencia entre los productores locales, dada la preponderancia de las ventas de estos últimos sobre el mercado considerado a pesar de las importaciones. Además, hay que tener en cuenta el hecho de que, para estar seguros de la regularidad de los aprovisionamientos, los usuarios no pueden prescindir de los suministros de los productores establecidos en Italia.

9. Los acuerdos relativos a los intercambios de vidrio entre los productores

- (70) Los acuerdos y contratos, mencionados en el capítulo 6, relativos a los intercambios sistemáticos de vidrio entre los tres productores constituyen importantes restricciones de la competencia, según el apartado 1 del artículo 85, pues privan a las partes de su autonomía de comportamiento y de su facultad de adaptarse individualmente a las circunstancias. En efecto, por estos acuerdos y contratos cada productor renuncia a aprovecharse, mediante un aumento de ventas directas a la clientela, de la carencia de productos de los otros fabricantes, de su capacidad productiva, de su especialización, y de su capacidad técnica de transformación, protegiéndose, a su vez, de un riesgo de esta naturaleza en el caso contrario.

En el momento en que la incursión de una parte en el mercado de otra sería particularmente fácil, por la misma identidad de los productos, y en que

una parte podría aprovecharse de su especialización para imponerse en los sectores del mercado que más le interesan, ésta debe, por el contrario, renunciar a estos tipos de comportamientos y desviar una parte de su producción de su salida normal para entregársela a un competidor. Por otra parte, el competidor beneficiario del intercambio se encuentra, como prueban determinados documentos enumerados en el capítulo 6, en una situación de dependencia tal respecto del productor cedente que nunca podrá destinar a una actividad competitiva el producto recibido en cumplimiento de los acuerdos y de los contratos.

Según resulta de los documentos citados en el capítulo 6, estos acuerdos y contratos se dirigen, en definitiva, al reparto de los mercados y de la clientela entre los productores y a evitar cualquier modificación de las posiciones respectivas en los diversos sectores del mercado y las eventuales presiones de los usuarios. En el sector del vidrio auto el reparto del mercado y de la clientela llega a veces muy lejos: algunos productores se conforman con trabajar en forma de subcontratación para sus competidores, que poseen la técnica y las fábricas de transformación, con el único fin de lograr un reparto de las cuotas de suministro respecto de cada cliente.

10. *Efectos en el comercio entre los Estados miembros*

- (71) Las restricciones a la competencia descritas en los capítulos 7, 8 y 9 pueden afectar en gran medida al comercio intracomunitario. Los acuerdos sobre precios se refieren también a productos que SIV importa de otros Estados miembros, FP de otras sociedades del grupo Saint-Gobain y VP de la sociedad hermana francesa Boussois. Por consiguiente, los acuerdos sobre precios, van dirigidos también a productos de origen comunitario.

Los acuerdos relativos a los intercambios de vidrio se aplican también a los productos destinados a la exportación de las tres empresas mencionadas e impiden por consiguiente que cada productor pueda desarrollar libremente sus ventas en los Estados miembros.

Además, los acuerdos relativos a los intercambios de productos y las decisiones sobre precios y sobre el reparto de cuotas y de mercado influyen sobre las ventas que pueden ser realizadas en Italia por medio de las importaciones de artículos fabricados en los países limítrofes. En efecto, estas prácticas

determinan una estructura de condiciones comerciales uniformes distinta de la estructura de condiciones diferenciadas que habría normalmente prevalecido si la competencia no hubiera sido limitada y, por consiguiente, apartan los flujos comerciales interestatales del curso que habrían seguido en caso de no haberse producido. Los destinatarios de la presente Decisión, que representan $\pm 79\%$ del mercado italiano del vidrio no auto y $\pm 95\%$ del mercado del vidrio auto, y que controlan gran parte de las fuentes de aprovisionamiento externas, fijando estas condiciones uniformes han deteriorado las estructuras de competencia efectivas. Se desprende de ello que estos acuerdos tienen efectos importantes sobre los intercambios interestatales consolidando compartimentaciones de carácter nacional que impiden la interpenetración económica perseguida por el Tratado.

B. Apartado 3 del artículo 85

- (72) Los acuerdos y prácticas concertadas, objeto de la presente Decisión, no pueden beneficiarse de la exención prevista en el apartado 3 del artículo 85 al no haber sido notificados según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 17, y al no estar incluidos en las exenciones previstas en el apartado 2 del citado artículo.
- (73) Por otra parte, la Comisión estima que no se reunirían las condiciones de aplicación del apartado 3 del artículo 85 incluso si estos acuerdos y prácticas hubieran sido notificados. En efecto, no se ve cómo acuerdos de precios y de reparto del mercado pueden contribuir a mejorar la producción y la distribución o contribuir al progreso técnico, ni cuál puede ser la ventaja de dichos acuerdos para los usuarios. Además, estos acuerdos ofrecen a las empresas referidas la posibilidad de eliminar la competencia en el mercado italiano respecto de una parte sustancial de los productos de que se trata.

C. Artículo 86

- (74) Con arreglo al artículo 86 del Tratado CEE es incompatible con el mercado común y queda, por lo tanto, prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.
- (75) FP, SIV y VP son empresas en el sentido del artículo 86.

11. *El mercado considerado*

- (76) El mercado que se tiene en cuenta en la presente Decisión es el del vidrio plano. A diferencia del vidrio hueco, que compite con otros productos como, por ejemplo, las cajas de aluminio, las cajas de hojalata, las cajas de cartón tratado especialmente, las cajas de plástico, el vidrio plano puede sustituirse solamente en dos casos concretos por otros productos para los diversos fines a los que se destina. En efecto, si se excluye su empleo para invernaderos y galerías, casos en que el vidrio plano compite con el plástico, a menos que haya necesidad particular de evitar la dispersión térmica, no hay productos competidores para los demás usos. En lo que se refiere a vidrios para automóviles o para la construcción, espejos, vidrios reflectantes, vidrios aislantes, vidrios laminados o blindados, el vidrio plano no es sustituible por otros productos.

Por consiguiente, debe considerarse el vidrio plano como un mercado específico ya que, habida cuenta de sus propiedades mecánicas, térmicas, ópticas, decorativas y de su relación calidad/precio, sirve en sus distintas utilizaciones para satisfacer necesidades constantes y no es intercambiable ni sustituible por otros productos, si se excluyen las dos utilizaciones mencionadas.

- (77) Desde un punto de vista geográfico, Italia, parte sustancial del mercado común, debe ser considerada como el mercado apropiado para medir la competencia. La localización geográfica de las unidades de producción es un factor vital para la industria del vidrio. En efecto, aunque el coste del transporte no sea un obstáculo infranqueable para la comercialización del vidrio plano, fuera de las fronteras es con toda seguridad un factor muy importante porque, a medida que aumenta la distancia entre centro de producción y puntos de entrega, el sistema logístico se hace más crítico y disminuye correlativamente la competitividad del producto. Se desprende de ello que si bien es cierto que cada productor destina a la exportación una parte de su producción, también es cierto que dicha parte es limitada en relación con las cantidades destinadas al mercado interno, puesto que, si se quiere preservar la rentabilidad de la empresa, sólo se pueden destinar al extranjero las cantidades producidas con costes marginales. Los productores locales son conscientes, por consiguiente, de que cierta competencia puede venir del exterior pero que la misma es limitada cuantitativamente y saben que ellos siguen dominando la mayor parte del mercado interno. Si además, como en el presente caso, la mayor parte de las fuentes de aprovisionamiento situadas fuera de Italia están controladas por los grupos a los que pertenecen los productores locales, el riesgo de competencia para las cantidades limitadas de las que se ha hablado disminuye todavía más.

La importancia logística y económica de la localización geográfica de las unidades de producción tiene como consecuencia que los usuarios sólo pueden contar fundamentalmente para la regularidad de sus suministros con los productores locales. Resulta de ello que la posibilidad de los usuarios de presionar sobre los productores locales es limitada, tanto en lo que se refiere a las cantidades como en lo que se refiere al tiempo. Respecto de las cantidades, porque, como hemos visto, la disponibilidad de productos extranjeros es limitada; en cuanto al tiempo porque, aun cuando un usuario llegara a comprar una parte importante de los productos extranjeros disponibles, podría prescindir de los productos nacionales por un período de tiempo muy limitado y sólo si no tiene necesidad de seguir recibiendo suministros, ya que una vez que termine el stock de productos extranjeros o si necesita aprovisionamientos regulares, se verá obligado a dirigirse al mercado interno para satisfacer sus necesidades.

Se desprende de lo anterior que el mercado italiano es el mercado geográfico objeto de discusión, puesto que es el lugar necesario de encuentro de la oferta y de la demanda al menos para las cuatro quintas partes del consumo interno.

12. *La posición dominante colectiva*

- (78) En la medida en que participan en un oligopolio restringido, FP, SIV y VP disponen de un grado de independencia tal, respecto de las presiones competitivas, que están en situación de impedir la existencia de un sistema competitivo auténtico, sin que se vean obligados a tener en cuenta el comportamiento de los otros participantes en el mercado.
- (79) La posición dominante colectiva de FP, SIV y VP se desprende de los siguientes elementos.

Las partes de mercado del $\pm 79\%$ para el vidrio no destinado al sector auto y del $\pm 95\%$ para el vidrio destinado al sector auto, tomadas en su conjunto, bastan por sí solas para atribuir a FP, SIV y VP una posición dominante sobre el mercado italiano del vidrio plano. Dichas partes de mercado son bastante estables desde hace varios años.

FP, SIV y VP, forman parte de grupos con dimensiones multinacionales, que controlan más de la mitad de la producción y de la oferta comunitaria de vidrio destinado al sector auto y no-auto. Estas empresas se encuentran, por consiguiente, protegidas en gran parte de la competencia que, dentro de los límites enunciados en el punto 76, pudiera venir del exterior. El control directo de la oferta interna y el control indirecto de la oferta proveniente del exterior dan a estas tres empresas la posibilidad de llevar a cabo una política comercial que no depende de la evolución del mercado ni de las condiciones de competencia.

El hecho de que estas tres empresas hayan tenido que soportar actividades competitivas, incluso continuadas, de algún otro productor comunitario y actividades competitivas puntuales de productores no comunitarios no va en contra de la conclusión citada. En efecto, tal y como ha establecido el Tribunal de Justicia en los asuntos *United Brands y Hoffmann-La Roche* ⁽¹⁾, la posición dominante no excluye la existencia de una cierta competencia ni presupone que el productor o los productores que la ejerzan hayan suprimido cualquier posibilidad de competencia. Otros productores pueden hacerles una competencia activa sin que de todas maneras tal comportamiento les sea perjudicial y sin que las empresas pierdan su posición dominante. A tal propósito, el hecho de que, a pesar de los esfuerzos, las empresas competidoras no hayan conseguido debilitar la posición de las tres empresas en el mercado italiano y el hecho de que FP, SIV y VP hayan consolidado, a pesar de todo, su parte respectiva de mercado, son indicadores significativos de posición dominante.

La importancia de las inversiones exigidas para el ejercicio de esta industria y la previsión de un débil aumento de la demanda para el próximo decenio no permiten prever una modificación estructural de las condiciones de mercado ni la aparición en el mismo de nuevos productores.

Estas empresas se presentan en el mercado como una única entidad y no con su individualidad propia.

Tal como se desprende de lo enunciado en los puntos 35 a 42, los tres productores mantienen conjuntamente vínculos particulares con un grupo de mayoristas que son los distribuidores más importantes de vidrio en Italia. Ellos convocan las reuniones, hacen todo lo posible para obligarles a aceptar las modificaciones de tarifas y para que dichas modificaciones sean repercutidas hacia abajo de manera uniforme, con el fin de evitar que eventuales decisiones individuales de los mayoristas puedan causar presiones comerciales sobre cada productor que podrían ocasionar modificaciones del equilibrio del mercado.

Las decisiones económicas de los tres productores demuestran un grado elevado de interdependencia de precios y condiciones de venta, de relaciones con la clientela y de estrategias comerciales.

Tal como se ha dicho en el capítulo 6, las tres empresas, además, han establecido entre sí, a nivel de producción, vínculos estructurales a través de intercambios sistemáticos de productos. Estos intercambios constituyen por un lado el resultado de la carencia estructural de algunas empresas en cuanto a productos básicos o a ciertos productos transfor-

mados y, por otro lado, son a la vez expresión y el medio de su voluntad permanente de evitar que esta situación no se traduzca en modificaciones de su posición relativa en el mercado y de la relación de fuerzas que existe entre ellas.

13. *El abuso de posición dominante colectiva*

- (80) FP, SIV y VP han abusado de su posición dominante colectiva en el mercado italiano del vidrio plano que constituye una parte sustancial del mercado común.

El comportamiento comercial de FP, SIV y VP, descrito en los puntos 18 a 34, 43 a 47 y 49 y 52, constituye un supuesto de explotación abusiva de posición dominante colectiva, en cuanto que restringe la posibilidad de elección por los usuarios de las fuentes de abastecimiento y limita los mercados de los demás productores comunitarios de vidrio plano.

A través de su comportamiento, las empresas han recurrido a medios diferentes de aquellos en los que descansa la competencia normal entre productos o servicios, que se basa en las prestaciones de los operadores económicos, debilitando en intensidad la competencia en un mercado en el que, precisamente por la presencia de estas empresas en posición dominante colectiva, tal intensidad aparece ya reducida.

- (81) Los comportamientos adoptados por FP, SIV y VP, mencionados en los puntos 18 a 34, 43 a 47 y 49 y 52, constituyen también abusos con arreglo al artículo 86 del Tratado al ser incompatibles con el objetivo perseguido por la letra f) del artículo 3 del Tratado, que prevé un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado común.

En lo que se refiere especialmente a las letras a) y b) del artículo 86, los tres productores han privado a los clientes de la posibilidad de hacer que los proveedores compitan en materia de precios y de condiciones de venta, y han limitado los mercados a través de la fijación de cuotas de venta para el vidrio auto, estabilizando así las posiciones de mercado adquiridas y limitando el acceso al mercado de los productores competitivos.

- (82) El comportamiento de FP, SIV y VP, que atenta contra las estructuras de la competencia en el mercado del vidrio plano, es de tal naturaleza, según se ha explicado en el capítulo 10, que afecta al comercio entre Estados miembros, según los términos del artículo 86.

D. Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17

- (83) En virtud de lo anterior, la Comisión estima que, según los términos del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, debe imponer multas a las

⁽¹⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14 de febrero de 1978, asunto 27/76 *United Brands*, Recopilación de la Jurisprudencia 1978, p. 207.
Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 13 de febrero de 1979, asunto 85/76 *Hoffmann-La Roche*, Recopilación de la Jurisprudencia 1979, p. 451.

tres empresas que han infringido el apartado 1 del artículo 85, mediante acuerdos, decisiones y prácticas concertadas aplicables en Italia para el vidrio auto y no-auto y relativos a los precios y a las condiciones de venta, al reparto de mercado y los intercambios de productos, y que al mismo tiempo, abusando de su posición dominante colectiva, han infringido las letras a) y b) del artículo 86.

(84) Para determinar la cuantía de las multas, la Comisión ha tenido en cuenta los siguientes elementos :

a) la violación simultánea por los mismos comportamientos de dos disposiciones del Tratado (concurso formal de infracciones) plantea el problema de la acumulación o no de las multas para las dos infracciones. Al no existir disposición expresa sobre la acumulación de multas en el Derecho comunitario ni, en particular, en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión considera que debe aplicarse la regla de la no acumulación y, por lo tanto, sólo deben imponerse a las empresas las multas por la infracción más grave. En el caso que nos ocupa, teniendo en cuenta el hecho de que es la primera vez que se utiliza la noción de posición dominante colectiva en aplicación del artículo 86, la Comisión considera que no ha lugar a imponer multas en virtud del artículo 86 ;

b) duración de las infracciones. Las infracciones han tenido una duración relativamente larga.

La Comisión estima que, respecto del vidrio no destinado al sector auto, los acuerdos y prácticas concertadas sobre los precios y condiciones de venta y las destinadas a orientar las posibilidades electivas comerciales de los mayoristas más importantes han existido, al menos en su forma más grave, desde el 1 de junio de 1983 hasta el 10 de abril de 1986.

En relación con el vidrio destinado al sector auto, la Comisión estima que : los acuerdos y las prácticas concertadas sobre los precios, respecto del grupo Fiat, han existido, en su forma más grave, entre FP y SIV del 26 de octubre de 1982 al 1 de diciembre de 1986 y entre FP, SIV y VP del 11 de mayo de 1983 al 1 de diciembre de 1986 ; los acuerdos y las prácticas concertadas sobre cuotas relativas al grupo Fiat han existido entre FP, SIV y VP del 1 de enero de 1982 al 30 de junio 1987 ; los acuerdos y las prácticas concertadas sobre los precios y las cuotas respecto del grupo Piaggio han existido entre FP y SIV del 1 de enero de 1983 al 1 de mayo de 1986 y de forma especialmente grave del 1 de enero de 1983 al 28 de diciembre de 1984. Respecto de los intercambios de productos, la Comisión estima que los acuerdos entre FP, SIV y VP han existido desde el 1 de enero de 1982 hasta el 31 de diciembre de 1986 ;

c) gravedad de las infracciones. La naturaleza de las infracciones, que son del tipo tradicional y sobre

cuya calificación a la luz del artículo 85 no existe ninguna duda, la importancia económica de las empresas interesadas y la posición que tienen en el mercado italiano llevan a considerar tales acuerdos y prácticas concertadas como especialmente graves.

La Comisión no tiene la certeza de que dichas infracciones hayan desaparecido, pero incluso si las empresas hubieran puesto fin a tales infracciones ello no habría ocurrido de manera espontánea sino como consecuencia de la intervención de la Comisión.

Además, las tres empresas son reincidentes. En efecto, por Decisión 81/881/CEE de la Comisión ⁽¹⁾, fueron condenadas por infracción del artículo 85 ;

d) circunstancias atenuantes. Para moderar el importe de las multas, la Comisión ha tenido en cuenta que desde 1979 hasta 1983, en relación con el vidrio no destinado al sector auto, y de 1979 a 1984, para el vidrio destinado al sector auto hubo períodos de descenso de la demanda y que, por consiguiente, las empresas han sufrido pérdidas.

(85) Para determinar el importe de las multas a las diversas empresas, la Comisión tuvo en cuenta el papel desempeñado por cada una de ellas en los acuerdos y prácticas concertadas — siendo el papel de VP mucho menos importante que el desempeñado por FP y SIV —, así como el período de tiempo durante el que han participado en la infracción, sus entregas respectivas de vidrio y el volumen total de negocio de cada una de las empresas,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN :

Artículo 1

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA y Vernante Pennitalia SpA han infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE participando :

- a) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de junio de 1983 al 10 de abril de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas sobre precios y condiciones de venta y en acuerdos y prácticas concertadas dirigidas a orientar las políticas de compra y de venta de los mayoristas más importantes en el sector del vidrio plano no destinado al sector del automóvil ;
- b) Fabbrica Pisana y SIV, del 26 de octubre de 1982 al 1 de diciembre de 1986 ; Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 11 de mayo de 1983 al 1 de diciembre de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas sobre los precios aplicables al grupo Fiat en el sector del vidrio plano destinado al sector del automóvil ;

⁽¹⁾ DO nº L 326 de 13. 11. 1981, p. 32.

- c) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de enero de 1982 al 30 de junio de 1987, en acuerdos y prácticas concertadas relativos al reparto de cuotas de los suministros al grupo Fiat en el sector del vidrio plano destinado al sector del automóvil;
- d) Fabbrica Pisana y SIV, del 1 de enero de 1983 al 1 de mayo de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas relativos a los precios y a las cuotas de suministros aplicables al grupo Piaggio en el sector del vidrio plano destinado al sector del automóvil;
- e) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de enero de 1982 al 31 de diciembre de 1986, en acuerdos de intercambio de productos en el sector del vidrio plano con el fin de llegar a un reparto del mercado.

Artículo 2

Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia han infringido las disposiciones del artículo 86 del Tratado abusando de su posición dominante colectiva mediante comportamientos consistentes en privar a los clientes de la posibilidad de poner a los proveedores en condiciones de competir en materia de precios y de condiciones de venta y en limitar los mercados mediante la fijación de cuotas para el vidrio automóvil:

- a) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de junio de 1983 al 10 de abril de 1986, para el vidrio plano no destinado al sector del automóvil;
- b) Fabbrica Pisana y SIV, del 26 de octubre de 1982 al 1 de diciembre de 1986; Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 11 de mayo de 1983 al 1 de diciembre de 1986, para los precios del vidrio plano automóvil destinado al grupo Fiat;
- c) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de enero de 1982 al 30 de junio de 1987, para las cuotas de suministros de vidrio plano automóvil destinado al grupo Fiat;
- d) Fabbrica Pisana y SIV, del 1 de enero de 1983 al 1 de mayo de 1986, para los precios y las cuotas de suministros de vidrio plano automóvil destinado al grupo Piaggio.

Artículo 3

Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia pondrán inmediatamente fin a las infracciones mencionadas en los artículos 1 y 2 (si no lo han hecho ya) y se abstendrán en el futuro, en el marco de su sector vidrio plano, de todo acuerdo o práctica concertada que pueda tener un objeto o efecto idéntico o similar, así como de cualquier intercambio de información normalmente amparada por el secreto profesional que les permita controlar la ejecución de cualquier acuerdo expreso o tácito o de cualquier práctica concertada relativos a los precios o al reparto del mercado.

Artículo 4

Se imponen las multas siguientes a las empresas destinatarias de la presente Decisión, por las infracciones comprobadas a que se refiere el artículo 1:

- Fabbrica Pisana SpA, una multa de 7 millones de ecus,
- Società Italiana Vetro-SIV SpA, una multa de 4,7 millones de ecus,
- Vernante Pennitalia SpA, una multa de 1,7 millones de ecus.

Artículo 5

Las multas impuestas en el artículo 4 deberán ser abonadas en un plazo de tres meses contados a partir de la notificación de la presente Decisión en la siguiente cuenta bancaria:

- a) Cuenta n° 9.130.707 — Comisión de las Comunidades Europeas — Bruselas — ECU (para pago en ecus) Istituto Bancario S. Paolo di Torino: 156, Piazza, S. Carlo I-10121 Torino;
- b) Cuenta n° 26.952/018 — Comisión de las Comunidades Europeas — Bruselas (para pago en liras italianas) Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde Via Monte di Pietà, 8 I-20121 Milano.

La multa devengará automáticamente intereses a partir de la expiración del plazo precitado, al tipo de interés aplicado por el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria a sus operaciones en ecus, el primer día hábil del mes en curso durante el cual se haya adoptado la presente Decisión, aumentado en tres puntos y medio, o sea: 11 %. En caso de pago en moneda nacional del destinatario, la conversión se realizará al tipo del día que preceda al día del abono.

Artículo 6

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

- Fabbrica Pisana SpA, Direzione Generale, Via E. Romagnoli, 6, I-20146 Milán;
- Società Italiana Vetro-SIV SpA, I-66050 S. Salvo (Chieti);
- Vernante Pennitalia SpA Corso Aurelio Saffi, 37, I-16128 Génova.

La presente Decisión será título ejecutivo con arreglo al artículo 192 del Tratado.

Hecho en Bruselas, el 7 de diciembre de 1988.

Por la Comisión

Peter SUTHERLAND

Miembro de la Comisión

ANEXO 1

1. Vidrio transparente de base

	(en toneladas)				
	1982	1983	1984	1985	1986
Producciones : « Float » (datos de productores)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estirado (datos de Assovetro)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importaciones (Istat) : « Float »	121 409	103 979	124 579	107 238	105 070
Estirado	39 644	42 666	50 134	40 396	61 370
Total	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
- Exportaciones (Istat) : « Float »	124 309	134 288	122 639	155 336	158 747
Estirado	5 901	5 982	14 087	16 513	8 182
A. Consumo aparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importaciones Istat (« Float » + Estirado)	161 053	146 645	174 713	147 634	166 440
- Importaciones de Francia (*)	44 475	37 875	29 320	22 805	16 310
- Importaciones de otros países realizadas por los tres productores	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Importaciones refinadas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

2. Vidrio colado de base

Producciones (datos de productores)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importaciones (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
- Exportaciones (Istat)	14 484	9 831	5 370	1 542	2 320
A. Consumo aparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importaciones (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
- Importaciones de Francia (*)	500	211	1 632	2 505	3 298
- Importaciones de otros países realizadas por los tres productores	[...]	—	—	[...]	[...]
B. Importaciones refinadas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

3. Total vidrio plano (1 + 2)

Producciones	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Importaciones	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
- Exportaciones	144 694	150 101	142 096	173 391	169 249
A. Consumo aparente	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Importaciones (Istat)	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
- Importaciones de Francia (*)	44 975	38 083	30 953	25 312	19 609
- Importaciones de otros países realizadas por los tres productores	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Importaciones refinadas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

(*) Las importaciones procedentes de Francia han sido suprimidas porque en este país no hay más que dos productores, Saint-Gobain y Boussois, respectivamente sociedad matriz de Fabbrica Pisana y sociedad filial de Vernante Pennitalia. Las importaciones que provienen de estas dos sociedades francesas se destinan, la mayoría de las veces, a los productores italianos. Cuando alguna de estas cantidades se vende directamente en el mercado italiano por una de estas sociedades francesas, no se las considera como ventas de empresas competidoras.

ANEXO 2

1. Mercado no automovilístico

(en toneladas)

	1982	1983	1984	1985	1986
Ventas «float» + estirado sobre el mercado italiano. Datos GEPVP ⁽¹⁾	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
- Autoconsumo auto FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Total mercado «float» + estirado	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Consumo aparente vidrio colado (Anexo 1, punto 2) ⁽²⁾	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Total mercado	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Ventas totales sector no auto de FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Partes de mercado de Vetrocoké	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] % ⁽³⁾
Partes de mercado de productores italianos ⁽²⁾	± 84 %	± 82 %	± 79 %	± 84 %	± 77 %

⁽¹⁾ Se han utilizado los datos GEPVP porque son más fiables que los datos Assovetro. En efecto, los datos GEPVP se refieren únicamente a las ventas, sobre las cuales se pueden calcular las partes de mercado, mientras que los datos de Assovetro comprenden conjuntamente ventas y existencias.

⁽²⁾ Como GEPVP no publica datos sobre el vidrio colado, hubo que utilizar los datos de Assovetro que figuran para tal producto en el Anexo 1. Como estos datos comprenden también las existencias, su utilización da lugar a algunas divergencias sobre todo en los años 1985 y 1986, que no son importantes, entre la parte que tendrían las importaciones refinadas que aparecen en este cuadro y las que aparecen en el cuadro que figura en el Anexo 1.

⁽³⁾ A partir de 1986, Vetrocoké se ha convertido en filial de SIV. Las partes de mercado de esta sociedad, para 1986, serán por tanto atribuidas a SIV.

2. Mercado del automóvil

(x 1 000 m²)

	1982	1983	1984	1985	1986
Ventas FP + SIV + VP + importaciones	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Partes globales de FP-SIV-VP	95 %	95 %	95 %	94,5 %	95 %

ANEXO 3

Tarifas — fechas de envío a los clientes (entre paréntesis, fechas de cuando tuvieron efecto)

Vidrio claro construcción		Vidrio coloreado construcción	
Fabbrica Pisana	SIV	Vernante	Fabbrica Pisana
26. 6. 1981 (25. 7. 1981)	14. 7. 1981 (14. 9. 1981)	1. 9. 1981 (1. 10. 1981) (anulado)	26. 6. 1981 (25. 7. 1981)
7. 5. 1982 (15. 6. 1982)	20. 5. 1982 (30. 6. 1982)	1. 2. 1982 (1. 3. 1982)	7. 5. 1982 (15. 6. 1982)
7. 3. 1983 (11. 4. 1983)	7. 3. 1983 (7. 4. 1983)	24. 6. 1982 (1. 9. 1982)	2. 9. 1983 (5. 9. 1983)
26. 9. 1983 (2. 11. 1983)	19. 9. 1983 (2. 11. 1983)	17. 2. 1983 (5. 4. 1983)	19. 9. 1983 (2. 11. 1983)
27. 12. 1983 (13. 2. 1984)	28. 12. 1983 (20. 2. 1984)	21. 7. 1983 (10. 10. 1983)	27. 12. 1983 (13. 2. 1984)
3. 7. 1984 (20. 8. 1984)	7. 5. 1984 (23. 5. 1984)	16. 12. 1983 (15. 2. 1984)	3. 7. 1984 (20. 8. 1984)
12. 11. 1984 (16. 1. 1985)	3. 7. 1984 (3. 9. 1984)	20. 4. 1984 (21. 5. 1984)	12. 11. 1984 (16. 1. 1985)
13. 5. 1985 (18. 6. 1985)	15. 11. 1984 (15. 1. 1985)	27. 7. 1984 (3. 9. 1984)	00. 9. 1985 (7. 10. 1985)
28. 7. 1985 ⁽¹⁾ (1. 8. 1985)	11. 3. 1985 (11. 3. 1985)	25. 10. 1984 (9. 11. 1984)	14. 3. 1986 (10. 3. 1986)
25. 10. 1985 ⁽²⁾ (25. 10. 1985)	13. 5. 1985 (15. 6. 1985)	22. 11. 1984 (14. 1. 1985)	9. 9. 1986 (29. 9. 1986)
10. 3. 1986 (17. 3. 1986)	26. 7. 1985 (29. 7. 1985)	7. 3. 1985 (14. 3. 1985)	
17. 9. 1986 (1. 10. 1986)	21. 10. 1985 (28. 10. 1985)	27. 5. 1985 (24. 6. 1985)	
	14. 3. 1986 (24. 3. 1986)	31. 7. 1985 (3. 8. 1985)	
	9. 9. 1986 (29. 9. 1986)	25. 10. 1985 (4. 11. 1985)	
		21. 3. 1986 (1. 4. 1986)	
		30. 9. 1986 (31. 10. 1986)	

(1) En su escrito de contestación, página 43, Fabbrica Pisana ha afirmado que el aumento de precios ha sido anunciado por telegrama: sin embargo, ninguna copia del telegrama se ha presentado en los momentos de las comprobaciones ni se ha añadido al escrito de contestación.

(2) En su escrito de contestación, página 43, Fabbrica Pisana ha afirmado que el aumento de precios ha sido anunciado por telegrama y ha adjuntado (documento nº 16) la copia de este telegrama, sin sello postal de salida, lleva en la parte superior la fecha de 19 de octubre, mientras que en la parte inferior, al lado de la firma del remitente aparece la fecha de 21 de octubre y mientras que el sello postal de llegada lleva la fecha de 21 de octubre de 1985.

empieza a vender coloreado
27. 7. 1984 (3. 9. 1984)

22. 11. 1984 (14. 1. 1985)

8. 8. 1985 (2. 9. 1985)

6. 2. 1986 (1. 4. 1986)

20. 10. 1986 (15. 11. 1986)

ANEXO 4

Análisis de los más importantes industriales mayoristas italianos y su clasificación

Estimación hecha por Fabbrica Pisana para el año 1986 (anexo 12 de su escrito de contestación), de las compras totales de los productores italianos y extranjeros — toneladas/año			Clasificación en categorías por FP — SIV — VP					
Nombres de los mayoristas	Total compras	% progresivo	1985			1986		
			FP	SIV	VP	FP	SIV	VP
1. Vitarelli (M) (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2. Gruppo Sangalli (MT) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
3. Socover (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
4. SAVAS (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
5. Salento (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
6. Marchigiana (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
7. Laborvetro (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
8. D'Adda/Multiglass/Sacilese (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
9. Checchin (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
10. Foschi (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
11. VIC (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
12. Riccardi (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
13. Co. Vetro (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
14. Laziale/Vetralcomi (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
15. Cilvea (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
16. Vetro Brianza (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
17. IVAD (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
18. Bini Vetro (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
19. Tortorici-Fanara (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
20. Covet (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
21. Barbato (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
22. ISV (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
23. Camaeti (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
24. IVAM (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
25. ILVA (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
26. D'Amico (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
27. Callipo (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
28. G.V.A. Valentini (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
29. Sicilglass (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
30. Marotta (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
31. Versari (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
32. VAM Restelli (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
33. Marafiotti (desconocido)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
34. Longoni (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
35. Piavevetro (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
36. Scordino (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
37. Ravera (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
38. Sardavetri (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
39. Landi (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
40. Nova Vetro (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
41. Rubei/Tekne (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
42. Cafiero (MT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
43. Covet (M)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Total	303 600							

(1) M = mayorista.

(2) MT = mayorista transformador.

ANEXO 5

Fecha variaciones clasificación de clientes en categorías o niveles

SIV	FP	VP
?	1. 1. 1984	?
?	1. 8. 1984	1. 7. 1984
20. 11. 1984	1. 11. 1984	1. 11. 1984
8. 2. 1985	1. 1. 1985	1. 1. 1985
13. 3. 1985		1. 3. 1985
3. 4. 1985	1. 4. 1985	1. 6. 1985
	1. 8. 1985	1. 8. 1985
7. 11. 1985		1. 11. 1985
20. 1. 1986	1. 1. 1986	
8. 5. 1986	1. 5. 1986	6. 6. 1986
		5. 9. 1986

RECTIFICACIONES

Rectificación al Reglamento (CEE) nº 3665/88 de la Comisión, de 24 de noviembre de 1988, por el que se fijan las restituciones a la exportación para el tabaco embalado de la cosecha 1988

(Diario Oficial de las Comunidades Europeas nº L 318 de 25 de noviembre de 1988)

Páginas 21 y 22, Anexos I y II, columnas « Código de productos », última cifra de todos los códigos de producto,

en lugar de: « 7 »,

léase: « 8 ».

Rectificación al Reglamento (CEE) nº 126/89 de la Comisión, de 19 de enero de 1989, por el que se fijan los importes que han de percibirse en el sector de la carne de bovino por los productos que hayan abandonado el Reino Unido durante la semana del 2 al 8 de enero de 1989

(Diario Oficial de las Comunidades Europeas nº L 16 de 20 de enero de 1989)

Página 44, Anexo, en la columna « código NC »,

en lugar de: « 0201 20 11 » y « 0201 20 19 »,

léase: « 0201 20 21 » y « 0201 20 29 ».

Rectificación al Reglamento (CEE) nº 249/89 de la Comisión, de 31 de enero de 1989, relativo a la fijación de las restituciones máximas a la exportación de aceite de oliva para la quinta licitación parcial efectuada en el marco de la licitación permanente abierta por el Reglamento (CEE) nº 3421/88

(Diario Oficial de las Comunidades Europeas nº L 30 de 1 de febrero de 1989)

Página 32, Anexo, código de producto 1509 90 00 100, columna « Importe de la restitución »,

en lugar de: « 70,00 »,

léase: « 70,01 ».
