II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 22 de diciembre de 1987

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (IV/31.846 — Enichem/ICI)

(Los textos en lengua inglesa e italiana son los únicos auténticos)

(88/87/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), modificado por el Acta de adhesión de España y de Portugal y, en particular, sus artículos 6 y 8,

Vista la solicitud de declaración negativa y la notificación con miras a la exención presentadas el 26 de marzo de 1986, de conformidad con los artículos 2 y 4 del Reglamento nº 17, por Enichem SpA, Milán, denominada en adelante « Enichem » e Imperial Chemical Industries PLC, Londres, denominada en adelante « ICI », relativas a los acuerdos celebrados y firmados entre ellas el 12 de febrero de 1986,

Visto lo esencial del contenido de la solicitud y de la notificación publicado en virtud del apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17 (2),

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

Considerando lo que sigue:

I. HECHOS

A. Objeto de la Decisión

(1) La presente Decisión se refiere a los acuerdos entre Enichem e ICI por los que se crea, en particular, una empresa de propiedad conjunta, European Vinyls Corporation, denominada en adelante « EVC », destinada a operar en los sectores del monómero de cloruro de vinilo (VCM) y del cloruro de polivinilo (PVC). La Decisión también se refiere a los acuerdos entre Enichem e ICI para cerrar determinadas plantas e instalaciones, reducir su capacidad o reconvertirlas.

B. Empresas

(2) Enichem es la filial petroquímica del grupo de empresas estatal italiano ENI, que posee intereses en el sector energético (petróleo y gas) y en otros varios. Enichem es una de las principales empresas petroquímicas europeas y sus activos están situados, principalmente, en Italia. Su facturación en 1985 fue de 7 billones, 644 mil millones de liras (aproximadamente 5 mil millones de ECU).

(3) ICI es una empresa británica con intereses mundiales en diversos sectores. Su actividad comercial principal se centra en los productos químicos, de los cuales produce una amplia gama. Los productos petroquímicos y termoplásticos representan alrededor de una cuarta parte de la facturación del grupo (en 1985, 10 725 millones de libras, aproximadamente 18 mil millones de ECU). Sus activos se encuentran en el Reino Unido y en muchos países del mundo; aproximadamente el 80 % de los mismos se encuentra en los Estados miembros.

(1) DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
(2) DO nº C 217 de 15. 8. 1987, p. 2.

C. Productos

(4) Los productos a los que se refieren los acuerdos son todos los derivados del etileno (obtenidos por fraccionamiento -craking- de la nafta) y cloro y cloruro de hidrógeno (HCL). El dicloruro de etileno (EDC) es un producto intermedio obtenido mediante cloración directa del etileno con cloro o cloración indirecta y proceso del etileno y HCL en presencia de oxígeno. El EDC es fraccionado para producir VCM y HCL como subproducto, luego el VCM se transforma en PVC por polimerización. Existen tres tipos distintos de PVC y muchos grados y calidades dentro de cada tipo. Los tres tipos son : el PVC suspensión/masa (PVC S/M), PVC pasta/emulsión (PVC P/E) y copolímeros de PVC. En Europa occidental, el 83 % del mercado lo ocupa el PVC S/M, el 13 % el PVC P/E y el 4 % los copolímeros de PVC.

(5) Los fabricantes procesan posteriormente el PVC para obtener compuestos de PVC mediante una combinación de diversos aditivos (como, por ejemplo, plastificantes, sustancias de relleno, estabilizantes y pigmentos) con objeto de satisfacer las diversas necesidades de los clientes o bien venden el PVC sin procesar a una amplia gama de industrias de fabricación para la elaboración de productos tales como bolsas, cables, tuberías, botellas, juguetes, envases farmacéuticos, objetos de cocina, suelas de zapato, contornos de ventana, etc. Las diversas técnicas de fabricación de tales artículos requieren un PVC de grados y calidades diferentes. Por consiguiente, los fabricantes deben obtener los grados y calidades solicitados por los clientes para sus técnicas concretas de fabricación. Se precisa, pues, una optimización de la gama grado/calidad ofrecida a la clientela para reducir los costes de producción y de almacenamiento y mejorar la competitividad en los diversos mercados.

(6) Los acuerdos se refieren a los VCM y todos los tipos de PVC fabricados por Enichem e ICI, incluidos los compuestos y los materiales residuales y de calidad inferior que resultan de la fabricación del PVC, y también determinadas plantas de fabricación de EDC estrechamente ligadas a la elaboración del VCM. Hay otras tres plantas de EDC (dos pertenecientes a ICI y otra a Enichem) que no figuran en el acuerdo por razones geográficas o comerciales de otro tipo, aun cuando la mayor parte de la producción de EDC de tales fábricas va destinada a la empresa común. Las instalaciones de fabricación de cloro o etileno de Enichem o de ICI no pueden dedicarse al PVC, pero los acuerdos abarcan la distribución de plastificantes primarios (ésteres) y secundarios (parafinas cloradas), utilizados en la industria de transformación del PVC.

D. Mercado

(7) Dado que gran parte de la industria petroquímica de la Europa occidental —particularmente los productos termoplásticos— sufre un exceso de capacidad estructural, los fabricantes se han visto obligados, al principio de la década de los 80, a buscar formas de reducir dicha capacidad bien mediante cierres individuales o mediante acuerdos bilaterales con otros productores. Una consecuencia de dichos acuerdos es la redución progresiva del número de competidores en cada sector y la tendencia hacia mercados caracterizados por una estructura oligopolística. Tanto Enichem como ICI se encuentran en la actualidad en la segunda fase de la reestructuración, habiendo y racionalizado la capacidad en otros sectores mediante acuerdos de intercambio con Montedison y BP, respectivamente, que fueron aprobados por la Comisión [1].

(8) En el momento de la celebración de los acuerdos, el sector del EDC/VCM/PVC seguía teniendo un exceso de capacidad, pese a la aplicación de programas de racionalización anteriores, lo que ha provocado un incremento de la tasa de utilización de la capacidad de un 62 % en 1982 a aproximadamente un 75 % en 1986. Debido a la integración compleja de la industria —todos los grandes fabricantes están verticalmente integrados y producen etileno y cloro— cualquier cambio, y sobre todo las reducciones de capacidad a un nivel del proceso vertical de producción, repercute invariablemente en los demás niveles. Por consiguiente, el sector ha de tener muy en cuenta las presiones de los productores primarios (« upstream ») y los efectos de la competencia de los productores de terceros países.

(9) El EDC es un producto seguro y fácil de transportar, contrariamente a lo que sucede con sus componentes, el cloro y el etileno. La mayor parte del EDC se emplea para fabricar VCM y el grueso de la producción de VCM se convierte en PVC, dejándose tan solo una pequeña cantidad para fabricar disolventes clorados. El grupo absorbe la mayor parte del VCM y tan solo un 10 % se vende en el mercado « libre ». Se prevé que el crecimiento del mercado de PVC continúe muy lento (aproximadamente un 1,7 % anual) durante la década de los 90 debido a la madurez del producto y a las perspectivas del sector al que va destinado.

(10) En 1986, había en la Comunidad 15 fabricantes de PVC, entre ellos algunas empresas de propiedad conjunta controladas por otros. Los cuatro principales productores (Solvay, Enichem, Hoechst, ICI) representaban aproximadamente el 55 % de la capacidad de producción. Enichem ocupaba el segundo lugar (con alrededor del 15 % de la capacidad de producción) e ICI, con otro productor, el tercero (alrededor del 11 %), respectivamente.

[1] DO nº L 5 de 7. 1. 1987, p. 13 y DO nº L 212 de 8. 8. 1984, p. 1.

Enichem carece de intereses en la producción de VCM/PVC distintos de los contemplados en los acuerdos. Por su parte, ICI posee intereses en tres empresas (en una de las cuales posee una participación mayoritaria) fuera de Europa occidental, que fabrican y venden VCM y PVC. Dichas empresas pueden vender PVC en el mercado común en competencia directa con EVC. ICI posee también una participación minoritaria (25,45 %) en Hispavic SA, fabricante y distribuidor español de VCM/PVC, controlado por Solvay. Por último, ICI posee también intereses en otras empresas de transformación de PVC. Enichem no posee en la actualidad ninguna participación en empresas situadas en los mercados secundarios.

(11) El PVC es un producto que puede transportarse con seguridad y facilidad. En consecuencia, existe un notable comercio del producto en el mercado común. Aun cuando exista un exceso de capacidad, las importaciones cubren una gran parte del mercado de cada Estado miembro ; en los mercados internos de ICI y Enichem, Italia y el Reino Unido, las importaciones representan alrededor del 30 % y el 35 %, respectivamente.

(12) El mercado de plastificantes sufre, en gran medida, los mismos problemas que el de EDC/VCM/PVC, en concreto, presiones de los productores primarios y exceso de capacidad. Mas aún, dado el escaso incremento en el sector del PVC flexible, existen pocas perspectivas de que mejoren de forma significativa los resultados del sector. Tanto los plastificantes primarios como los plastificantes secundarios son líquidos en su estado normal, se almacenan en tanques y son fácilmente transportables. Por esta razón, el comercio con ellos entre las fronteras de los Estados miembros es muy intenso. No todos los fabricantes de PVC fabrican también plastificantes : existen 24 productores de plastificantes en la Comunidad y el mayor se encuentra en la República Federal de Alemania (BASF, 15 % de la producción, Huls 13 %). ICI ocupa el tercer lugar (12 % de la producción) y Enichem (4 % de la producción) el noveno.

E. Acuerdo

(13) El acuerdo básico entre Enichem e ICI fue firmado el 12 de febrero de 1986. Con arreglo a sus cláusulas, se creó una empresa de propiedad conjunta al 50 %, EVC, cuyo objetivo era fabricar y vender los productos antes citados. EVC debía operar durante al menos cinco años a partir del 1 de octubre de 1986. Después de tal fecha, podría disolverse, pero la parte que optara por ello debería ofrecer sus acciones a la otra. Se establecieron asimismo otras normas específicas en caso de disolución de la empresa.

(14) EVC es dirigida por un holding, EVC BV, constituido en los Países Bajos. Dicho holding posee un Centro de Coordinación en Bruselas, desde el que se dirigen las operaciones de EVC (estrategia y control operativo) a lo largo del mundo, cuatro empresas operativas locales (en el Reino Unido, República Federal de Alemania, Italia y Suiza) y dos empresas de ventas locales (en Francia y para el Benelux).

(15) EVC desempeñará las funciones de investigación, desarrollo, producción y marketing de los productos contemplados en el acuerdo :

a) *I+D, patentes y know-how*

Enichem e ICI pondrán a disposición de EVC, de forma gratuita, su tecnología más avanzada (incluidos el know-how y las patentes), instalaciones de investigación y desarrollo y personal más avezado, mediante acuerdos sobre servicios de investigación, en Porto Marghera (propiedad de Enichem) y Runcorn (propiedad de ICI). Parte del personal será transferido a EVC y una parte tan sólo será destacada y seguirá, pues, dependiendo de las dos empresas matrices. EVC combinará, de la forma más eficaz posible, las actividades técnicas y de investigación de las empresas matrices para racionalizar los programas existentes de I+D de aquéllas. Los resultados de la investigación serán propiedad de EVC, incluyendo los derechos de patentes.

b) *Instalaciones y producción*

Enichem e ICI dedicarán a EVC en exclusiva toda la capacidad de sus instalaciones de fabricación de los productos antes citados. Sin embargo, por razones legales y comerciales, las empresas matrices seguirán siendo propietarias de sus instalaciones y tan sólo se limitarán a no competir con la empresa de propiedad conjunta. La instalación de VCM en Rávena de Enichem tan sólo suministrará el producto a EVC hasta su cierre. La fábrica de Waldshut, aún cuando está integrada en ICI, es propiedad de Lonza.

Las empresas locales de produción de EVC serán responsables de la gestión de las instalaciones en el marco de los acuerdos de servicios de producción suscritos con las empresas matrices y de acuerdo con las instrucciones del Centro de Coordinación. En cada una de ellas, el propietario pondrá a disposición de EVC personal competente y prestará todos los servicios necesarios para el funcionamiento normal de la misma, incluido el mantenimiento. El Centro de Coordinación será responsable de la estrategia global de producción, es decir, decidirá acerca del producto y de la calidad del producto y de las cantidades que deben fabricarse en cada una de las instalaciones, y de todos los aspectos de la gestión de existencias de la logística.

c) *Distribución*

EVC es responsable de todas las actividades de marketing, venta y servicios técnicos. La distribución se realizará bajo el control global del Centro de Coordinación y, en los cuatro países europeos antes mencionados, correrá a cargo de las cuatro empresas operativas y las dos empresas de ventas; en los demás Estados miembros, tal función será desempeñada por filiales de Enichem e ICI, que actuarán como distribuidores en exclusiva (por ejemplo, ICI Danmark, Enichem Ibérica, ICI Ireland) o agentes (por ejemplo, Tricardos, el agente no exclusivo para Grecia). En el resto del mundo, el marketing correrá a cargo de las empresas matrices en calidad de distribuidores no exclusivos.

Durante los primeros años, Enichem e ICI permitirán a EVC utilizar libre de costes sus logotipos, marcas comerciales y denominaciones comerciales; transcurrido tal plazo, EDC deberá haber creado sus propios logotipos, marcas y denominaciones comerciales.

(16) Tanto Enichem como ICI se comprometen a suministrar exclusivamente a EVC las materias primas precisas para las instalaciones que le han sido destinadas. Las empresas matrices se comprometen, asimismo, a cubrir el 50 % de las denominadas « necesidades primarias » de EVC, esto es, el 90 % de sus necesidades de materias primas posteriores a la racionalización y tendrán derecho a suministrar hasta el 50 % del 10 % restante, esto es, sus « necesidades secundarias ». Si alguna empresa matriz no puede o no desea efectuar tal suministro, la otra tendrá la opción preferente de hacerlo; si ninguna de las empresas matrices puede o está dispuesta a suministrarle, EVC será libre de adquirirlas a terceros. El precio de las necesidades primarias será establecido entre las empresas matrices y la empresa conjunta en un Comité de Materias Primas. El precio será el mismo para ambas empresas matrices. Los precios de las necesidades secundarias se basarán en los precios impuestos a los competidores en el mercado libre.

Además de las materias primas, Enichem e ICI venderán a EVC los productos químicos, aditivos y catalizadores auxiliares que precise y que Enichem y/o ICI fabriquen para su uso en la producción de VCM/PVC. El precio será el del mercado o se fijará de acuerdo con las disposiciones existentes en materia de fijación de precios de transferencia.

Como señalamos anteriormente, ICI desarolla actividades en los mercados secundarios de PVC. Si ICI mantiene tales actividades, EVC continuará suministrando PVC como había hecho la propia ICI hasta la constitución de EVC. En el marco de los acuerdos, las partes están contemplando la adquisición por parte de EVC de las actividades de ICI en los mercados primarios de PVC. EVC deberá también suministrar VCM a la planta de ICI situada en Runcorn y EDC/HCL a la planta de fabricación de tricloro y percloretileno situada en Cagliari.

(17) Enichem e ICI han suscrito asimismo un acuerdo sobre la distribución de plastificantes para su empleo en la fabricación de PVC compuesto. Con arreglo a dicho contrato, EVC actuará como agente de ventas de los plastificantes primarios de Enichem en Italia, país donde ésta vende la gran mayoría de tales plastificantes para aplicaciones de PVC. EVC actuará, asimismo, como agente de ventas de los plastificantes primarios y secundarios de ICI en el Benelux, Francia, República Federal de Alemania, Reino Unido y Suiza, áreas donde ICI tiene mayor implantación. Tanto Enichem como ICI continuarán vendiendo directamente sus plastificantes en zonas distintas de las citadas.

F. Impacto económico y estructural del acuerdo

(18) Los acuerdos suscritos entre Enichem e ICI incluyen las estrategias adoptadas por ambas empresas para racionalizar sus respectivas actividades de VCM/PVC. Este proceso de racionalización comenzó en 1982 con los acuerdos ya citados con Montedison y BP, que permitieron a Enichem e ICI concentrar sus esfuerzos en los sectores en los que su posición como fabricante era más fuerte. Estos primeros acuerdos, además de permitir a las partes lograr una especialización, representaron también una oportunidad para reorganizar parte de sus actividades petroquímicas. El propósito de Enichem e ICI al crear la empresa EVC es el de completar la reestructuración de sus actividades en el sector del VCM/PVC con objeto de recuperar la competitividad y reducir progresivamente sus pérdidas.

(19) En los acuerdos se prevé que Enichem e ICI, a través de sus empresas de propiedad común, vayan suprimiendo gran parte de la capacidad de producción de VCM/PVC entre 1986 y 1988 (véase lista detallada en el Apéndice). Los cierres representan una parte importante del exceso de capacidad total estimado en los sectores del VCM/PVC en Europa occidental, en 1986. Las instalaciones que deben cerrarse (incluidas en el Apéndice a la nota publicada en virtud del apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17) son las más antiguas y menos eficientes. La reestructuración global incluye, asimismo, una distribución más racional de la producción de los diferentes tipos y calidades de PVC entre las instalaciones destinadas a la empresa en participación con objeto de optimizar los costes de transporte. Dentro de los próximos dos años, EVC tiene previsto transformar la instalación de PVCS de Porto Torres, propiedad de Enichem, para fabricar PVCE, así como algunas plantas de PVCS situadas en el Reino Unido para fabricar en ellas copolímeros.

Los cierres reducirán la capacidad de producción acumulada de Enichem e ICI de los productos que contemplan los acuerdos. La cuota estimada de EVC respecto de la capacidad de producción de la CEE después de los cierres será del 22-23 % ; en cuanto a los plastificantes, la cuota de EVC respecto de las ventas en la Comunidad se estima en aproximadamente un 15 %.

(20) La creación de EVC y el proceso de racionalización subsiguiente afectan a la estructura del mercado de la Comunidad. Los cambios principales que inciden en la competencia y el comercio entre los Estados miembros corresponden al sector del PVC : la situación que resulta de los acuerdos ha sido examinada tanto en relación con el mercado comunitario como con los mercados nacionales, en los que la repercusión es mayor.

De las cifras que obran en poder de la Comisión se desprende que en 1986, fecha de la firma de los acuerdos, los competidores de Enichem e ICI controlaban una gran parte del mercado comunitario. Incluso en Italia, Reino Unido y la República Federal de Alemania, países donde las partes poseen instalaciones de producción, la posición de los competidores era aceptable. En concreto, se calcula que la proporción de PVC procedente de los competidores (importadores o productores) ha sido como sigue (porcentajes correspondientes a 1985 y los primeros nueve meses de 1986) : Comunidad : 78 % ; Italia : 50 % ; Reino Unido : 57 % ; RFA : 88 %.

G. Observaciones de las partes interesadas

(21) En respuesta a la nota publicada por la Comisión en virtud del apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17, algunos terceros han mostrado preocupación por los posibles aumentos de precios en el mercado del PVC como consecuencia de la racionalización de la capacidad. Otros terceros han mostrado preocupación por el hecho de que posteriores reducciones en el número de oferentes de PVC pudiera crear dificultades a los usuarios.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

(22) Los acuerdos entre Enichem e ICI entran en el ámbito del apartado 1 del artículo 85 ya que restingen la competencia y afectan al comercio entre los Estados miembros. Por lo tanto, no pueden beneficiarse de una declaración negativa tal y como solicitan las partes en su solicitud original. No obstante, pueden beneficiarse de una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85.

A. Apartado 1 del artículo 85

(23) Enichem e ICI son empresas en el sentido del apartado 1 del artículo 85, y los acuerdos entre ellas constituyen acuerdos y prácticas concertadas que entran en el ámbito de aplicación del mencionado artículo.

a) *Los acuerdos tienen por objeto y efecto restringir la competencia*

(24) Los acuerdos entre Enichem e ICI deben analizarse como un todo, teniendo presentes sus consecuencias económicas. En las circunstancias del caso que nos ocupa, debe considerarse que los acuerdos tienen por objeto y efecto restringir la competencia dentro del mercado común por las siguientes razones :

— uno de los principales objetivos de los acuerdos es permitir una importante reducción de capacidad,

— con objeto de permitir a la empresa de propiedad conjunta realizar su actividad y alcanzar sus objetivos, los acuerdos prevén una cooperación continuada entre EVC y las sociedades matrices que siguen siendo competidores potenciales,

— después de la creación de la empresa de propiedad conjunta, ambas partes siguen siendo competidores potenciales y, en algunos casos, competidores efectivos, entre sí y en relación con EVC con respecto a los productos de que se trata,

— no existe una transferencia de activos a la empresa de propiedad conjunta.

(25) Reducción de capacidad

Uno de los principales objetivos de los acuerdos es permitir una reducción de capacidad mayor que la que hubiese sido posible a través de una actividad de reestructuración unilateral. Los acuerdos entre competidores destinados a cerrar plantas y limitar la capacidad tienen, por su propia naturaleza, un efecto directo en la competencia.

(26) Necesidad de mantener la cooperación entre las partes y la empresa de propiedad conjunta

El mantenimiento de la actividad de las unidades de producción por parte de la empresa propietaria, en el marco de los acuerdos de servicios de producción y de las cláusulas del acuerdo de base por los que las partes abastecen amplia o exclusivamente de materias primas (principalmente EDC) y servicios necesarios a las actividades (VCM/PVC) secundarias atribuidas a la empresa de propiedad conjunta, resulta necesario para que ésta funcione efectivamente. EVC depende de la cooperación continua de las sociedades que la crearon para poder llevar a cabo sus actividades y de la reducción de la capacidad prevista. Esta cooperación continuada es parte integrante del acuerdo total. La cooperación entre las partes y la empresa de propiedad conjunta, que resulta necesaria para producir bienes para los que las empresas continúan siendo competidores efectivos o potenciales, debe terminar teniendo un impacto directo en la competencia entre ellas.

Más aún, en el presente caso, los compromisos de abastecimiento entre las partes y la empresa de propiedad conjunta restringen la competencia con terceros. Estos compromisos son explícitamente exclusivos y tienen la misma duración que la empresa de propiedad conjunta. Más aún, a menudo se trata de suministros entre instalaciones conectadas por conducto como parte de una operación petroquímica integrada. Los acuerdos obligan contractualmente a la empresa de propiedad conjunta a cubrir casi todas sus necesidades (90 % más, eventualmente, el 10 % restante por medio de las sociedades que la crearon) y excluyen a los competidores del abastecimiento de productos o a las propias sociedades que la crearon de la venta a otras partes.

Finalmente, la empresa de propiedad conjunta dependerá también de la cooperación de las partes para la comercialización de sus productos en los países donde no dispone de una empresa local de producción o de venta. Especialmente en algunos Estados miembros (por ejemplo, Dinamarca, Irlanda, Portugal y España) Enichem o ICI actuarán a través de un acuerdo de distribución exclusiva renovable automáticamente sin una fecha de expiración definida.

(27) Las partes y la empresa de propiedad conjunta continúan siendo competidores efectivos

Enichem e ICI, como empresas independientes, siguen siendo competidores efectivos en los mercados de la empresa de propiedad conjunta. No todas las plantas de EDC/VCM han sido asignadas a EVC; existen algunas instalaciones que son propiedad de las sociedades matrices y enteramente administradas por éstas, aunque su producción debe, en principio, ser suministrada a EVC.

Una de las sociedades matrices, ICI, tiene participaciones en sociedades fuera de Europa occidental que producen VCM/PVC y son capaces de venderlo en el mercado común compitiendo con la empresa de propiedad conjunta. ICI también tiene una participación minoritaria en otra empresa de producción y distribución de VCM/PVC en la Comunidad (Hispavic).

(28) Las partes y la empresa de propiedad conjunta siguen siendo competidores potenciales

Enichem e ICI, como empresas independientes, siguen siendo competidores efectivos en fase anterior a la producción asignada a la empresa de propiedad conjunta. Para dos grupos de la importancia de las partes, con su amplia experiencia tecnológica y con la presencia activa que ambas han conservado en el mercado primario, sería relativamente fácil y poco oneroso reanudar las actividades en la fase posterior transferidas a EVC y para la que le abastecen de las materias primas necesarias. Por consiguiente, la posición de las partes no se puede comparar a la de cualquier compañía que desee entrar en el mercado por primera vez sin una base sólida en la fase anterior o sin experiencia en la fase posterior.

La competencia potencial también se mantiene por la decisión de no transferir a la empresa de propiedad conjunta la mayoría del personal y la propiedad de las instalaciones de producción y centros de investigación, así como las patentes y los conocimientos tecnológicos. Esta decisión permite, sin duda, a las partes conservar la capacidad y los conocimientos requeridos para producir los productos necesarios para las actividades atribuidas a EVC. Enichem e ICI pueden mantenerse así al corriente de todas las mejoras, y seguir estando presentes *de facto* en el mercado de la empresa de propiedad conjunta.

La necesidad de mantener la cooperación entre Enichem, ICI y EVC también aumenta el potencial de competencia.

(29) Ausencia de transferencia de activos

Por diversas razones legales y comerciales, las partes no han transferido sus activos a la empresa de propiedad conjunta. Las instalaciones de producción y los centros de investigación asignados a EVC siguen siendo propiedad de las sociedades matrices y continúan dependiendo completamente de estas sociedades para los servicios, materias primas, tecnología, patentes y personal (con excepción de una parte del personal del centro de investigación). Por lo tanto, no existe ni creación de una entidad autónoma ni una retirada total del mercado de Enichem o ICI que, después del acuerdo, siguen siendo empresas independientes. Más aún, el acuerdo de base para la cración de la empresa de propiedad conjunta prevé la posibilidad de su disolución o la retirada de una de las sociedades matrices después de un período inicial de cinco años.

b) *Efectos en el comercio entre Estados miembros*

(30) Los acuerdos entre Enichem e ICI se refieren a productos en los que existe un importante comercio intracomunitario. Ambas sociedades exportaban dichos productos a otros Estados miembros y un volumen importante era importado por competidores de otros Estados miembros en los países en los que se encuentran localizadas sus instalaciones de producción. Como resultado de los acuerdos, toda la estructura de competencia se encuentra sustancialmente cambiada desde el punto de vista de los usuarios y otros productores de la Comunidad.

B. **Apartado 3 del artículo 85**

(31) Los acuerdos entre Enichem e ICI reúnen las condiciones para la exención previstas en el apartado 3 del artículo 85. Contribuyen a mejorar la producción y distribución de productos y a fomentar el progreso técnico y económico al tiempo que reservan a los usuarios una parte equitativa del beneficio resultante. Ni imponen a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar estos objetivos ni les ofrecen la posibilidad de eliminar la competencia con respecto a una parte sustancial de los productos considerados.

(32) La exención se justifica esencialmente porque los acuerdos permiten a corto plazo un importante progreso en la racionalización de las actividades comerciales petroquímicas de Enichem e ICI, que pertenecen a un sector que, en el momento de la celebración de los acuerdos, acusaba un exceso de capacidad estructural grave en toda la Comunidad. Como resultado de los acuerdos, las partes pueden reestructurar sus actividades de producción VCM/PVC más rápida y radicalmente de lo que lo hubiesen podido hacer individualmente.

(33) Por lo tanto, los acuerdos producen beneficios objetivos —sobre todo a través de un extenso programa de cierre de capacidad en un sector que está acusando un exceso de capacidad estructural— que superan ampliamente las mencionadas restricciones de la competencia. Se reúnen, pues, las distintas condiciones del apartado 3 del artículo 85.

Mejora de la producción y distribución, promoción del progreso técnico y económico

(34) A través de su cooperación, Enichem e ICI racionalizarán sus actividades comerciales de VCM/PVC más rápida y radicalmente de lo que lo hubiesen podido hacer individualmente. La racionalización mejora la eficacia técnica y hace posible el cierre de unidades obsoletas y la conversión de algunas plantas existentes para la producción de diferentes tipos o grados de PVC. Además, también permite a cada parte absorber más fácilmente, a nivel financiero y comercial, los cierres que habían realizado previamente por separado. Los acuerdos permiten a las partes continuar, a través de la empresa de propiedad conjunta, sus reestructuraciones respectivas iniciadas en 1982 para reducir sus actividades en productos termoplásticos después de la excesiva expansión de los años 70.

(35) Los acuerdos bilaterales en sectores que sufren de un exceso de capacidad estructural, que dan lugar a una reestructuración radical y, en particular, a cierres de capacidad, son conformes a la política actual de la Comisión, sobre todo en lo que se refiere al sector de los productos petroquímicos. A este respecto, los acuerdos, mediante los proyectados cierres masivos de fábricas, que reducirán una parte importante de la capacidad excedentaria actual de VCM/PVC en Europa occidental, implican mejoras de producción esenciales. Como consecuencia de los cierres de plantas, la producción se concentrará en la planta más moderna que podrá, por lo tanto, funcionar a un mayor nivel de capacidad. En la producción de VCP/PVC —así como en la de otros productos termoplásticos— la tasa de utilización de las capacidades es, particularmente importante, ya que en este tipo de actividades los altos costes de producción fijos tienen un impacto directo sobre los costes unitarios. El reparto de los costes fijos sobre una producción más amplia permite reducir los costes unitarios. Los cierres previstos resultan particularmente necesarios en un sector como en del PVC, donde las tasas de utilización, incluso después de la primera reestructuración, son todavía demasiado bajas; 62,4 % en 1981, 60,8 % en 1982, 61,5 % en 1983, 67,5 % en 1984 y 66 % en 1985.

(36) Los acuerdos prevén la transferencia de patentes y de conocimientos tecnológicos de Enichem e ICI a la empresa de propiedad conjunta, que se encargará de todas las actividades de investigación y desarrollo en el sector considerado. Esto permite a EVC beneficiarse de la más avanzada tecnología de las sociedades matrices y de sus respectivos centros de investigación. Por lo tanto, el coeficiente potencial de innovación tecnológica aumentará, contribuyendo así a los esfuerzos de racionalización y a reducir los costes variables.

(37) Como consecuencia de estos acuerdos, las actividades productivas respectivas de Enichem y de ICI se encuentran unificadas en la empresa de propiedad conjunta. Por lo tanto, los cierres previstos se pueden llevar a cabo sin reducir la gama de tipos/calidades/grados de PVC ofrecida a los clientes y que resulta esencial para que cada productor de PVC pueda continuar operando en el mercado. Esta reagrupación también hace posible una cierta redistribución de la producción entre las diferentes plantas y una especialización en diferentes grados y/o subgrados, que puede reforzar la racionalización y acercar los centros de producción a sus mercados naturales, reduciendo de esta forma los costes de transporte. Una reducción de este tipo resultaría particularmente importante para empresas como Enichem e ICI, cuyas plantas de producción, principalmente localizadas en Italia y en el Reino Unido, están descentralizadas con respecto a los más importantes mercados de usuarios representados por los países situados en el centro geográfico de la Comunidad. Del acuerdo sobre plastificantes se derivan ventajas similares a nivel de la distribución, sobre todo porque la gama ofrecida por EVC resulta más completa que las

gamas previamente vendidas por separado por Enichem e ICI. Este acuerdo debe ser considerado complementario del acuerdo de base, ya que los plastificantes, de preferencia, deben venderse con el PVC.

Ventajas para el usuario

(38) Los acuerdos entre Enichem e ICI permiten a los usuarios, sobre todo a la industria de transformación de PCV, una parte equitativa del beneficio resultante siempre y cuando se mantenga una competencia normal como ocurre en este caso. El PVC comprende muchos tipos/calidades/grados y subgrados que se venden a muchos usuarios en muchos países. Si las partes hubiesen decidido separadamente cerrar determinadas instalaciones o reducir sus producciones de terminados artículos —como probablemente sería el caso en el supuesto de fuertes pérdidas— sus usuarios tendrían que hacer frente, a corto y medio plazo, a interrupciones o reducciones en el suministro y a un posible deterioro en la calidad. Los acuerdos de cooperación permiten, sin embargo, una racionalización y garantizan a los usuarios un abastecimiento continuado de productos de tradicional y, probablemente, mejor calidad. Los usuarios de PVC generalmente tienen una amplia gama de opciones donde el precio resulta a menudo el argumento más importante para la elección entre los abastecedores. No obstante, como consecuencia de la naturaleza del PVC, hay otros factores que resultan particularmente significativos: un abastecedor determinado no puede ser realmente competitivo a menos que pueda suministrar un producto empaquetado en un tiempo razonable y que se ajuste a las especificaciones exigidas por los usuarios. Más aún, los usuarios se beneficiarán del desarrollo de los productos y tecnologías posibilitado por la reagrupación en EVC de las actividades de I + D de las partes.

(39) Por lo que respecta a los acuerdos sobre plastificantes, los beneficios para los usuarios resultan de la posibilidad ya mencionada de aprovecharse de una gama más amplia de productos ofrecidos por el mismo vendedor. Más aún, resulta útil para los usuarios de este sector obtener el PVC y los plastificantes primarios y secundarios de la misma fuente: debido a la ventaja de un servicio técnico integrado y de una fuerte reducción en los costes administrativos para el usuario y el abastecedor. En este sentido, el acuerdo sobre plastificantes debe ser considerado como complementario del acuerdo de base.

Carácter indispensable de la restricciones

(40) Los acuerdos entre Enichem e ICI, con las restricciones de la competencia que implican, son, en el contexto del exceso de capacidad estructural del mercado en el momento de celebración de los acuerdos, indispensables para alcanzar a corto plazo los objetivos arriba mencionados. Como ya se ha puntualizado más arriba, la reestructuración radical que pemiten los acuerdos no podría haberse alcanzado tan rápidamente ni de modo tan radical si se hubiese dejado por entero en manos de las fuerzas del mercado, actuando separadamente.

(41) Ni Enichem ni tampoco ICI eran capaces de llevar a cabo individualmente en la misma proporción las necesarias reducciones masivas de capacidad. Ambas partes han estudiado independientemente una variedad de opciones dirigidas a mejorar su situación comercial. Ninguna de ellas ha encontrado una opción individual satisfactoria que mejorase significativamente sus actividades en el sector de VCM/PVC sin efectos perniciosos sobre otras actividades afines. Como consecuencia de la integración que caracteriza al sector petroquímico, existen claros vínculos entre actividades en los mercados en la fase anterior y posterior. Cualquier reducción de la capacidad en la fase anterior repercute en la fase posterior y viceversa. La cooperación entre Enichem e ICI debería mantener su demanda interna de etileno y clorina incluso después de los cierres previstos: las repercusiones desfavorables se reducirían al mínimo, evitándose graves consecuencias para la viabilidad de las instalaciones y actividades conexas. Por lo que se refiere a ICI, tiene una serie de plantas modernas de VCM y PVC en Europa occidental, pero la contracción de la demanda ha supuesto para ella consecuencias financieras negativas a causa de su exceso de capacidad. La posición de ICI en el mercado resulta claramente insuficiente para mantener sus instalaciones: para que éstas fuesen plenamente utilizadas, ICI necesitaría incrementar su producción, lo cual podría ser peligroso para la industria europea considerada en su totalidad hasta la desaparición del exceso de capacidad estructural. Otra estrategia consistiría para ICI en proceder a cierres unilaterales de instalaciones; esta solución sería igualmente problemática debido a las dificultades que tendrá la sociedad para salir del mercado, habida cuenta de la integración de estas actividades y de la necesidad de seguir ofreciendo a los usuarios una gama completa de grados de PVC. En el caso de Enichem, la situación es similar a la de ICI. Enichem todavía se enfrenta a problemas en este sector, problemas que no se han resuelto completamente a través de la primera fase de reestructuración de la industria italiana de productos petroquímicos. Enichem se encuentra en la actualidad con un amplio número de instalaciones, en su mayoría integradas verticalmente, en diversos puntos de Italia y que en muchos casos requieren nuevas inversiones. No obstante, una inversión de tal naturaleza no se puede justificar económicamente en el actual estado de las actividades en el sector del VCM/PVC e iría en contra de la necesidad imperiosa de reducir el exceso de capacidad en este sector, conforme al interés general de la Comunidad.

(42) Por estas razones, la solución más viable para ambas compañías es no actuar unilateralmente sino emprender la reestructuración a través de una cooperación totalmente coordinada que sólo se puede llevar a cabo a través de la creación de una empresa de propiedad conjunta. Para que esta empresa pueda empezar a operar lo más rápida y competitivamente posible, los cierres de instalaciones deben efectuarse independientemente de la producción normal y de las actividades de distribución, así como de las actividades de investigación y desarrollo y de los servicios técnicos. El PVC no es un producto homogéneo sino que se vende en una gran variedad de calidades/grados/subgrados para cada tipo de base : cada uno de los clientes tiene sus propias necesidades y muy a menudo resulta necesario que un fabricante produzca una calidad/grado/subgrado especial a través de una técnica específica para un cliente determinado. Por lo tanto, la información sobre las necesidades del cliente que reciben los equipos de venta en el mercado debe transmitirse rápida y efectivamente a los centros de I+D y transferirse al nivel de la producción.

(43) En lo que se refiere al carácter indispensable de los acuerdos mediante los cuales las sociedades matrices ponen a disposición de la empresa de propiedad conjunta las patentes, los conocimientos tecnológicos y los centros de investigación, debería tenerse en cuenta que estos acuerdos están estrechamente relacionados con la creación de EVC y son esenciales para obtener los beneficios esperados en materia de desarrollo de productos y tecnologías. Los acuerdos de suministro de materias primas y/o productos intermedios o auxiliares o de suministro de instalaciones y/o de servicios resultan igualmente indispensables en estas circunstancias a la vista de las ventajas en el coste que ofrecen, especialmente a corto plazo, por razones económicas y logísticas. Más aún, resultan indispensables para los cierres previstos a fin de evitar las repercusiones desfavorables arriba descritas. Las restricciones previstas en los acuerdos son indispensables para la explotación eficaz de las instalaciones asignadas a la empresa de propiedad conjunta.

(44) En cuanto al acuerdo relativo a la comercialización de los plastificantes primarios y secundarios, su carácter indispensable se debe a los efectos perjudiciales sobre todo en el comercio. Estos efectos podrían resultar de la pérdida de la sinergia fundamental de venta entre los plastificantes y el PVC si, después de la constitución de EVC, Enichem e ICI cointinuaran vendiendo plastificantes separadamente.

(45) Se ha llegado a la conclusión de que los acuerdos Enichem/ICI no imponen a las partes restricciones de la competencia que no sean indispensables para alcanzar a corto plazo los objetivos contemplados en el apartado 3 del artículo 85, ya que medios menos restrictivos no habrían permitido alcanzar el objetivo con la misma eficacia y rapidez.

Eliminación de la competencia

(46) Los acuerdos entre Enichem e ICI y, en particular, los acuerdos para el cierre de algunas instalaciones de producción no ofrecen a las partes la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos considerados.

(47) Tal como se desprende de la primera parte de esta Decisión, aunque el transporte puede ser costoso, los productos son de transporte fácil y seguro. Por lo tanto, existe un comercio sustancial dentro de la Comunidad y, por supuesto, dentro de Europa occidental en su totalidad y los mercados europeos se caracterizan por la existencia de barreras muy reducidas a la entrada de nuevos productores o importadores. Aunque el mercado común todavía no está perfectamente integrado, la Comunidad, tomando en cuenta el impacto de las importaciones, corresponde mejor a la definición de un mercado geográfico que los mercados nacionales de los países en los que se encuentran ubicadas las instalaciones de producción asignadas a la empresa de propiedad conjunta.

(48) Como consecuencia del acuerdo, EVC se ha convertido en el mayor productor y vendedor de la Comunidad de los productos considerados (alrededor del 22-23 % de la parte nominal de producción del PVC en la Comunidad, después de la reestructuración). En términos de estructura, gestión y rendimiento, el impacto de la creación y actividad de EVC en la competencia podría ser significativo, particularmente en un mercado caracterizado por una tendencia hacia un oligopolio más estrecho. No obstante, todavía se mantiene una competencia normal y, especialmente, la presencia de fuertes competidores entre los fabricantes europeos no permitirá a EVC dominar el mercado a corto y medio plazo. Además, si EVC tiene una amplia gama de tipos/calidades/grados de PVC, muchos otros productores suministran tipos/calidades/grados de PVC y/o otros polímeros de sustitución para el mismo fin en la mayoría de las actividades de EVC. En particular, en lo que respecta a los mercados nacionales de los Estados miembros, la parte de mercado de EVC no resulta significativamente alta excepto en Italia, el Reino Unido e Irlanda ; no obstante, en estos mercados la suma de las partes del mercado que pertenecían a Enichem e ICI respectivamente modifica tan sólo de una manera marginal la situación de la competencia en esos países.

(49) En 1987 la Comisión inició una investigación en el sector PVC para averiguar la posible existencia de una concertación multilateral anticompetitiva entre los productores europeos. Sin embargo, no hay base para creer que los acuerdos entre Enichem e ICI

formen parte de semejante concertación. Más aún, los acuerdos son bilaterales y su extensión a terceros dentro de la Comunidad está excluida expresamente por el momento y será controlada cuidadosamente por la Comisión en el futuro.

(50) En lo referente al mercado de plastificantes, su estructura es más competitiva que la del VCM/PVC. A pesar del acuerdo, existe un alto grado de competencia y los usuarios pueden cambiar de proveedor atendiendo a criterios de precio o servicio. Más aún, EVC, a pesar de combinar las ventas de Enichem e ICI en este sector, no pasa a ser la mayor empresa. Por lo tanto, el efecto perjudicial sobre la competencia es indudablemente menos significativo que en lo que se refiere al sector de VCM/PVC.

Duración de la exención, condiciones y obligaciones

(51) El apartado 1 del artículo 8 del Reglamento nº 17 establece que las exenciones con arreglo al apartado 3 del artículo 85 se concederán solamente para un período determinado y podrán ir acompañadas de condiciones y obligaciones.

(52) A la vista de la naturaleza de los acuerdos y de la perspectiva a corto plazo para la industria de VCM/PVC y sus mercados, los cierres de capacidad significativos y la racionalización emprendida por las dos partes, por medio de la empresa de propiedad conjunta, representan, como se ha puntualizado antes, las razones básicas que justifican la exención de los acuerdos. Sin embargo, la creación de EVC produce un impacto importante sobre la competencia, reforzando la posición de la mayor empresa en el mercado. Por lo tanto, a fin, en particular, de permitir en un corto espacio de tiempo la aplicación de los planes de cierre en los plazos previstos y de verificar la reacción inmediata del mercado, la duración de la exención debe fijarse en cinco años. Este período se considera, en este momento, apropiado para conseguir los objetivos contemplados en el apartado 3 del artículo 85. Además, corresponde al período a la expiración del cual, con arreglo a los acuerdos, las partes pueden disolver la empresa de propiedad conjunta. El período de cinco años deberá computarse a partir del día de la notificación de los acuerdos, y concluir el 25 de marzo de 1991.

(53) Ni la empresa de propiedad conjunta ni las sociedades matrices deberán, con respecto a los productos contemplados en los acuerdos, mantener, directa o indirectamente, participaciones en otras empresas productoras o distribuidoras competidoras, dentro del mercado común, que puedan constituir un medio idóneo para influir en el comportamiento comercial de dichas empresas. Esto, sin embargo, no impedirá el mantenimiento temporal —durante el tiempo razonablemente necesario para la total retirada de participación— de un interés puramente financiero que no suponga participación en la dirección o en la estructura administrativa de las empresas competidoras ni la participación en los Consejos de Administración de las mismas, excepto por mandatarios independientes.

(54) Para permitir a la Comisión verificar si las condiciones de la exención se respetan escrupulosamente en lo que se refiere, en particular, al plan de reestructuración, se exigirá a la empresa de propiedad conjunta y a cada una de las sociedades matrices la presentación de un informe a la Comisión cada año. El informe deberá suministrar información detallada sobre la aplicación del plan de racionalización y los progresos realizados. Deberá, en particular, indicar los cierres de capacidad y todos los cambios en la producción y distribución de los productos considerados, la producción y venta de cada producto por la empresa de propiedad conjunta y, cuando sea el caso, por las partes dentro del mercado común considerado en su totalidad y en cada Estado miembro, así como el volumen de la producción destinada al consumo interno. El informe deberá enviarse a la Comisión dentro de las cuatro semanas siguientes al final del período al que se refiera. El primer informe deberá abarcar el período comprendido entre el 26 de marzo de 1987 y el 25 de marzo de 1988.

(55) Aunque los acuerdos Enichem/ICI puedan beneficiarse de una exención porque cumplen las condiciones del apartado 3 del artículo 85, al haberse efectuado significativas reducciones de la capacidad excedentaria, han reforzado empresas que ocupan una posición muy importante en el mercado y disponen de una parte de mercado considerable en cuanto a capacidad de producción y ventas de los productos en la Comunidad. A la vista de la tendencia general del mercado de termoplásticos y de los peligros que tal reforzamiento de la posición de una empresa en el mercado puede representar para el juego de la competencia dentro de la Comunidad, la Comisión tiene el deber de seguir de cerca el desarrollo de la situación. Considerando la posición ya de por sí fuerte que ocupa EVC en el mercado (22-23 % de la capacidad de producción de VCM/PVC), cualquier expansión en el mismo sector o en sectores afines puede fácilmente reforzarla. Por lo tanto, debe invitarse a la empresa de propiedad conjunta y/o a las sociedades matrices a que informen previamente a la Comisión sobre cualquier iniciativa prevista por ellas, sus filiales o empresas asociadas con referencia a los productos objeto de la presente Decisión o a otros productos en los mercados, en las fases anterior o posterior.

(56) Para permitir a la Comisión controlar los acuerdos eximidos, tal y como se requiere en el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento nº 17, deberá también invitarse a la empresa de propiedad conjunta y a las sociedades matrices que informen previamente a la Comisión sobre cualquier renovación o ampliación del alcance o de la naturaleza de los acuerdos o sobre toda enmienda o adición a los mismos,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Con arreglo al apartado 3 del artículo 85, las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 se declaran inaplicables, para el período comprendido entre el 26 de marzo de 1986 y el 25 de marzo de 1991, a los acuerdos celebrados entre Enichem SpA (« Enichem ») e Imperial Chemical Industries PLC (« ICI ») por los que se constituye una empresa de propiedad conjunta, European Vinyls Corporation (« EVC »), destinada a operar en los sectores del VCM y PVC, y al acuerdo relativo a la distribución de plastificantes primarios y secundarios de PVC.

Artículo 2

La declaración de exención contenida en el artículo 1 estará sujeta a la condición de que, con respecto a los productos contemplados en los acuerdos, Enichem, ICI y EVC no deberán mantener, directa o indirectamente, ninguna participación en otras empresas productoras o distribuidoras, competidoras dentro del mercado común, que puedan constituir un medio idóneo para influir en el comportamiento comercial de dichas empresas.

Artículo 3

La declaración de exención contenida en el artículo 1 estará sujeta a las siguientes obligaciones:

1. Enichem, ICI y EVC deberán presentar separadamente a la Comisión un informe anual durante el período de exención. Cada uno de los informes deberá ser enviado dentro de las cuatro semanas siguientes a la expiración del período a que se refiera. El primer informe deberá abarcar el período comprendido entre el 26 de marzo de 1987 y el 25 de marzo de 1988.

   Cada informe deberá tratar de todas las actividades relativas al ECD, VCM, PVC y a los plastificantes primarios y secundarios de PVC y deberá suministrar información sobre la ejecución del plan de racionalización y sobre los progresos alcanzados. Deberá, en particular, indicar los cierres de capacidad y todos los cambios en la producción y distribución de los productos de que se trata, la producción y ventas de cada producto por la empresa de propiedad conjunta y, cuando sea el caso, por las partes en el mercado común considerado en su totalidad y en cada Estado miembro, así como el volumen de la producción destinada al consumo interno.

2. Enichem, ICI y EVC deberán, cada una por separado, informar previamente a la Comisión sobre cualquier iniciativa prevista por ellas, sus filiales o empresas asociadas con respecto a los productos objeto de la presente Decisión o a otros productos en los mercados, en las fases anterior y posterior.

3. Enichem, ICI y EVC deberán, cada uno por separado, informar previamente a la Comisión sobre cualquier renovación o ampliación del alcance o de la naturaleza de los acuerdos o sobre toda enmienda o adición a los acuerdos a que se refiere el artículo 1.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

— Enichem SpA,
Piazza Boldrini, 1,
I-20097 S. Donato Milanese.

— Imperial Chemical Industries PLC,
Imperial Chemical House,
Millbank,
UK-London SW1P 3JF.

— European Vinyls Corporation,
Boulevard du Souverain, 360,
B-1160 Bruxelles.

Hecha en Bruselas, el 22 de diciembre de 1987.

Por la Comisión

Peter SUTHERLAND

Miembro de la Comisión