II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 12 de diciembre de 1988

relativa a un procedimiento en virtud del artículo 85 del Tratado CEE (IV/27.393 y IV/27.394, Publishers Association — Net Book Agreements)

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(89/44/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento nº 17/62/CEE del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (1), modificado en último lugar por el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, su artículo 3,

Vista la notificación realizada por la Asociación británica de editores (Publishers Association, Londres, Reino Unido) el 12 de junio de 1973, en virtud de lo dispuesto en los artículos 2 y 4 del Reglamento (CEE) nº 17/62/CEE, relativa a dos acuerdos sobre las condiciones generales de venta de los llamados « libros netos », las normas para su aplicación y los objetivos y reglamentos generales de la Asociación, así como la notificación realizada por la Asociación de editores, el 23 de septiembre de 1986, acerca de las modificaciones introducidas en varias de las mencionadas normas en 1985,

Vista la Decisión de la Comisión, de 8 de octubre de 1986, de iniciar los procedimientos relativos a estos asuntos,

Después de haber concedido a la Asociación de editores la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista sobre las objeciones planteadas por la Comisión, conforme al apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17/62/CEE y al 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 (CEE) nº 17/62/CEE del Consejo (2),

Previa consulta al Comité consultivo sobre prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo que sigue :

I. LOS HECHOS

A. Los participantes en los acuerdos

(1) Los acuerdos notificados se firmaron en el seno de la Asociación de editores, que es asimismo quien los ha notificado ; los participantes en los acuerdos son editores establecidos en el Reino Unido. Los editores que participan en el primero de los dos acuerdos son los miembros de la Asociación, mientras que los participantes en el segundo acuerdo no lo son.

La lista de miembros de la Asociación se adjunta en el Anexo I y la lista de quienes no siendo miembros participan en el segundo acuerdo en el Anexo II.

B. La Asociación de editores

(2) Los fines principales de la Asociación de editores son en la actualidad :

« 1. Promover la más amplia difusión posible de los libros impresos por el mundo ;

2. Promover y proteger, por todos los medios legales, los intereses de los editores del Reino Unido ;

3. ...

(1) DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
(2) DO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

4. Con el fin de promover la más amplia difusión posible de los libros, y admitiendo que corresponde a cada editor decidir sobre la publicación o no de libros con precios netos, aplicar y hacer cumplir (cuando los libros sean publicados con precios netos) el Net Book Agreement, 1957 y elaborar y dar a conocer normativas, garantizando por todos los medios legales su observancia, incluyendo (sin perjuicio de lo anteriormente mencionado) la adopción de todas las medidas legales que la Asociación o su Consejo consideren necesarias para garantizar la adhesión y el cumplimiento de las Condiciones oficiales de venta de libros netos;

5. ...».

(3) De acuerdo con el Reglamento vigente núm. 53 de la Asociación, «el Consejo tendrá la facultad de emplear los fondos de la Asociación, tanto si se han recogido especialmente para la ocasión como si no, para indemnizar a cualquier editor en concreto por todos los costes y gastos justificables en los que haya incurrido al cumplir su obligación, con arreglo al Net Book Agreement, 1957, de ejercer sus derechos legales contra aquellos que no respeten las condiciones oficiales de venta de libros netos establecidas en el Net Book Agreement.»

(4) Pueden ser elegidas como miembros de la Asociación las personas físicas y jurídicas que trabajen como editores de libros en el Reino Unido.

(5) Los miembros de la Asociación constituyen la gran mayoría del sector editorial en el Reino Unido (los cálculos de la cuota de mercado exacta varían: según las estadísticas del Business Monitor, representan un 70 %, y según las estadísticas del Euromonitor, entre el 80 y el 85 %).

C. Los acuerdos

(6) Los acuerdos en cuestión son los Net Book Agreements, que estipulan condiciones oficiales uniformes de venta de los denominados libros netos.

El Net Book Agreement firmado entre los miembros de la Asociación y el acuerdo firmado entre quienes no son miembros contienen, esencialmente, las mismas disposiciones. La única diferencia entre los dos acuerdos es la relativa al mecanismo para garantizar su cumplimiento, como se verá más adelante. Por lo demás, la siguiente descripción vale para ambos casos.

(7) Respecto al significado de los diferentes términos usados en los acuerdos, éstos definen un libro neto como todo libro, folleto, mapa o documento impreso de tipo similar que se publique a un precio neto; precio neto es el precio fijado, cada cierto tiempo, por el editor, por debajo del cual no se venderá el libro al público (cláusula VI de los acuerdos).

Dentro del contexto de los acuerdos, el término «editor» se interpreta, según la Asociación, como la persona que tiene derecho a comercializar el libro en el Reino Unido, es decir, la persona que posee los derechos de edición o la licencia de importación o distribución.

El término «público» incluye las escuelas, bibliotecas, instituciones y demás organismos no comerciales (cláusula VI de los acuerdos).

(8) En relación con las condiciones concretas de venta establecidas en los acuerdos, la cláusula I de los acuerdos estipula que excepto en las condiciones previstas en las cláusulas II a IV y salvo que indiquemos otra cosa», no podrá venderse ni ofrecerse a la venta un libro declarado libro neto por el editor, ni podrá promoverse ni autorizarse su venta u oferta de venta al público a un precio menor que el precio neto señalado.

(9) Respecto a las excepciones mencionadas en la cláusula I, la frase «salvo que indiquemos otra cosa» se refiere, según la Asociación, a la libertad de los participantes en los acuerdos para autorizar, en relación con cualquier libro neto editado por ellos, excepciones a las condiciones oficiales de venta aparte de las que figuran en los acuerdos o de las aprobadas por el Consejo de la Asociación en virtud de ellos.

(10) Las excepciones previstas en las cláusulas II a IV de los acuerdos son las siguientes:

a. Un libro neto puede venderse u ofrecerse a la venta al público a un precio menor que el precio neto si

   — el librero lo ha tenido en existencia durante un período superior a doce meses a partir de la fecha de su última adquisición de un ejemplar de dicho libro, y

   — lo ha ofrecido al editor a precio de coste o al precio al que el librero pretenda vender el libro al público, en el caso de que éste sea inferior, y

   — el editor ha rechazado tal oferta (cláusula II).

b. un libro neto puede venderse u ofrecerse a la venta al público a un precio menor que el precio neto si es de segunda mano y han transcurrido seis meses desde su fecha de publicación (cláusula III).

c. Un libro neto puede venderse con descuento a las bibliotecas, los vendedores circunstanciales de libros, los grandes compradores y las instituciones que, cada cierto tiempo, autoriza el Consejo de la Asociación de editores. El importe y las condiciones de dicho descuento se establecen en la autorización (cláusula IV).

(11) Con arreglo a los acuerdos, la prohibición de ofrecer otros descuentos en un libro neto incluye la de ofrecer o dar « retribución alguna en especie, como señaladores, sellos, encuadernaciones reforzadas, etc., a menos de su coste real para el librero » (cláusula V).

(12) Los firmantes del acuerdo han decidido aplicar las condiciones oficiales a todas las ventas de libros netos en el Reino Unido e Irlanda, tanto al por mayor como al por menor, siempre que el cliente inmediato del editor o vendedor esté en el Reino Unido o Irlanda (cláusula VII).

Como consecuencia de esta cláusula, las condiciones oficiales de venta no se aplican en las ventas directas del editor a un cliente no comercial.

Al mismo tiempo, la cláusula establece el área geográfica de aplicación de dichas condiciones oficiales.

Así, las condiciones son valederas para todas las ventas de libros netos realizadas por mayoristas o minoristas, dentro del Reino Unido e Irlanda, a clientes no comerciales en esos países u otros. La única excepción es el caso en el que dicho mayorista o minorista haya adquirido el libro neto a un proveedor extranjero que, a su vez, hubiera comprado el libro directamente al editor al Reino Unido.

(13) Por último, los acuerdos establecen un mecanismo de imposición para garantizar su cumplimiento.

El Consejo de la Asociación de editores actúa como agente de los firmantes a la hora de recoger datos sobre las rupturas de contrato por parte de los libreros y de mantener a cada editor informado de tales rupturas.

Los firmantes están de acuerdo en que cada uno impondrá sus derechos contractuales y los que establece la Ley sobre práticas comerciales restrictivas (Restrictive Trade Practicas Act, 1956), si el Consejo así se lo exige. La imposición de los derechos contractuales puede consistir en que un proveedor solicite un requerimiento de un tribunal contra un cliente-librero para obligarle a aplicar las condiciones oficiales de venta ; o puede ser una demanda judicial contra dicho cliente por daños y perjuicios. Los derechos estipulados en la Restrictive Trade Practices Act 1956, que ha sido sustituida por la Resale Prices Act 1976, se refieren concretamente al derecho reglamentario, en virtud de la sección 26 de la ley de 1976, a imponer como condición un precio mínimo de reventa para los artículos exentos con arreglo a dicha ley (como es el caso de los libros) y a obtener un requerimiento para impedir la infracción de tal condición. Esta imposición puede hacerse a cualquier persona que haya sido advertida de la existencia de dicha condición.

Los firmantes que son miembros de la Asociación sólo están obligados a proceder a dicha imposición, en caso de que el Consejo se lo exija, si la Asociación les indemniza, cuando ellos así lo soliciten, por los costes que tal acción haya supuesto para ellos o para el Consejo actuando en su nombre [véase también 3), más arriba].

D. Las normas de aplicación establecidas por la Asociación de editores en virtud de la cláusula IV de los acuerdos

(14) En aplicación de la cláusula IV de los acuerdos, el Consejo de la Asociación estableció las siguientes normas, a modo de fórmulas oficiales para que la Asociación autorice a los libreros a conceder descuentos a bibliotecas y grandes compradores y a los representantes de libros a obtener descuentos.

1. *Descuentos a bibliotecas*

(15) De acuerdo con los términos y condiciones de la Library Licence, un librero puede conceder descuentos a una biblioteca sólo si el librero ha recibido una licencia para bibliotecas de la Asociación en relación con esa biblioteca específica. El descuento no puede sobrepasar el 10 por ciento, y la biblioteca no puede revender los libros adquiridos con dicho descuento. Sólo se concederá la licencia si la biblioteca concede al público acceso libre y gratuito y si el gasto anual en libros netos nuevos para su uso en esa biblioteca es, al menos, de 100 libras. Finalmente, no se concederá descuento a bibliotecas sobre los libros netos en los que el(los) librero(s) reciba(n) un descuento inferior al 21 2/3 por ciento.

2. *Descuentos por cantidad*

(16) Los descuentos por cantidad se rigen por el Quantity Book Buying Scheme establecido por la Asociación. Según este sistema, un librero puede conceder un descuento por cantidad a un cliente si ha recibido una licencia de la Asociación en relación con ese cliente. La escala de descuentos permisibles se establece entre el 5 y el 10 por ciento para pedidos de títulos variados por valor de 250 libras o más. El descuento autorizado depende del valor del pedido. Para un pedido de un solo título en gran cantidad (mínimo de 12 ejemplares), hasta un valor total de 25 libras o más, puede concederse un descuento fijo del 10 por ciento.

(17) Para obtener un descuento por cantidad hay que satisfacer una serie de condiciones. Los libros deben solicitarse para obsequio o regalo relacionado con la actividad profesional del comprador, o para fines filantrópicos o de propaganda. El comprador no puede ofrecer los libros a la venta, ni someter su uso o distribución a ninguna carga o consideración de otro tipo. No se permiten descuentos sobre libros en los que el propio librero no obtenga un descuento de, al menos, el 25 por ciento del editor. La licencia de descuento por cantidad sólo es valedera para un pedido.

3. *Descuentos a los vendedores circunstanciales de libros*

(18) Se considera vendedores circunstanciales de libros a personas cuya actividad principal no es la venta de libros, como, por ejemplo, el director de un colegio que tiene un mostrador de venta de libros a los alumnos, o un beneficiado eclesiástico que maneja un puesto de libros religiosos y similares para su venta en la iglesia.

Los descuentos a vendedores circunstanciales de libros pueden concederse sólo si dicho vendedor ha recibido una licencia de la Asociación. En caso de ser así, los libreros mencionados en la licencia pueden ofrecer al vendedor circunstancial un descuento no superior al 50 por ciento del descuento de minorista otorgado al librero por el editor. El vendedor circunstancial de libros está obligado a aplicar el precio neto.

E. Otras normas relacionadas con los acuerdos

(19) En relación con la aplicación de los acuerdos, la Asociación publicó un denominado Code of Allowances (Código de Rebajas) para la venta de ediciones nuevas, revisadas o económicas, libros con precios netos reducidos y saldos. Se establecieron normas relativas a las ediciones para círculos de lectores y para el llamado saldo nacional anual de libros, dentro del cual pueden venderse libros netos a un precio inferior durante un breve período al año.

1. *Código de Rebajas*

(20) El Código de Rebajas contiene la « práctica comercial general y establecida en relación con las rebajas de libros netos » y, según la Asociación, lo respetan, con toda probabilidad, casi todos los editores de libros netos, incluidos los de ediciones de bolsillo publicadas como libros netos.

(21) Con arreglo al Código, las reducciones del precio neto, en ediciones nuevas (incluidas las revisadas), ediciones económicas o saldos, son normalmente anunciadas de antemano por el editor en la prensa especializada (apartado 2).

Las rebajas suelen aplicarse a ejemplares que el librero pueda demostrar que ha adquirido en los seis meses anteriores a la aparición del anuncio en la prensa, salvo en el caso de que ese libro esté publicado desde hace menos de dos años, si es de ficción, y menos de tres años, si no es de ficción (apartado 3). En el caso de las ediciones nuevas o revisadas, no se prevén esas rebajas, pero se puede devolver la edición anterior para cambiarla por la otra o por un crédito (apartados 4-6).

(22) Los demás apartados del Código contienen condiciones más detalladas sobre la publicación en la prensa especializada y los plazos de tiempo que deben respetarse para la oferta de rebajas.

(23) Por último, las rebajas se aplican sólo en el mercado interior. Además, no suelen ofrecerse, por lo general, en relación con los libros no netos, juveniles o de bolsillo (apartado 1 del Código).

2. *Normas relativas a los círculos de lectores*

(24) Las ediciones para círculos de lectores se rigen por normas especiales, que figuran en las Regulations for conduct of Book Clubs, reglamentos fijados por la Asociación y modificados por última vez en abril de 1985, que son valederos para las actividades de los círculos de lectores dentro del Reino Unido.

(25) Según la Asociación, « estos Reglamentos se consideran un instrumento del Net Book Agreement » y « refuerzan » sus objetivos. Por tanto, dichos Reglamentos son valederos exclusivamente para libros cuyas ediciones comerciales se hayan publicado como libros netos (que pueden ser libros publicados en el Reino Unido o fuera de sus fronteras y, en este caso, importados subsiguientemente al Reino Unido).

(26) Los círculos de lectores venden los libros en virtud de derechos especiales concedidos por los editores, que autorizan a dichos círculos a vender ediciones especiales de un libro.

Con arreglo a los Reglamentos, los editores no deben conceder licencias más que a los círculos de lectores que, según el registro de la Asociación, hayan firmado y aprobado dichos Reglamentos.

(27) Los Reglamentos contienen disposiciones relativas a la inscripción de círculos de lectores y las condiciones que dichos círculos deben satisfacer en la oferta y venta de libros.

Estas condiciones establecen, en particular, que los libros deben ser ediciones especiales para el círculo (excepto en ciertos casos concretos). Al menos cuatro meses antes de ofrecer un título, los círculos deben informar a la Asociación de sus intenciones, con el fin de que ésta pueda publicar el anuncio en la prensa especializada. Los círculos de lectores no pueden anunciar que van a ofrecer un título dentro

de su selección o como incentivo (para inducir a la gente a hacerse miembros del círculo) hasta tres meses antes de la fecha prevista para la publicación del libro. No puede ofrecerse un título como regalo o incentivo hasta, al menos, seis meses después de su primera publicación como edición comercial. Un círculo de lectores no puede saldar las existencias que hayan sobrado de un libro si no es con el consentimiento del editor autorizado. Por último, se establecen ciertas restricciones relativas a la publicidad.

(28) El valor total de las ventas a través de círculos de lectores representa entre el 5 y el 10 por ciento del valor global de los libros vendidos en el Reino Unido.

3. *El saldo nacional anual de libros*

(29) Desde 1955 (en esa época estaban en vigor versiones anteriores de los presentes acuerdos) la Asociación ha autorizado un saldo nacional anual de libros que tiene lugar durante varias semanas, y en el que, con ciertas condiciones, los libros netos pueden venderse a precios inferiores a los precios netos.

El saldo nacional anual de libros « ofrece a libreros y editores una oportunidad anual de despejar sus estantes de títulos con poco movimiento y de obtener liquidez para adquirir nuevas existencias, además de dar al público ocasión periódica para conseguir libros rebajados durante una quincena al año » (Association's Annual Report 1980-81, p. 64).

(30) Las condiciones principales para vender libros por debajo de los precios netos durante el saldo son las siguientes :

— los libreros pueden vender sus excedentes a un precio que no sobrepase el 66 2/3 por ciento del precio de publicación, siempre que no hayan encargado ningún ejemplar durante los 12 últimos meses ;

— los editores pueden ofrecer sus excedentes a un precio que no sobrepase el 25 por cien del precio de publicación y los mayoristas pueden hacerlo a un precio que no sobrepase el 50 por ciento de dicho precio ;

— un editor puede excluir todos sus libros del saldo, excepto aquellos cuyo precio se haya reducido con arreglo a la cláusula II del acuerdo [véase 10), más arriba].

F. La aplicación e imposición de los acuerdos, las normas de puesta en práctica y otras normas relativas a los acuerdos

1. *La aplicación*

(31) De acuerdo con la información suministrada por la Asociación, alrededor del 75 por ciento de los libros vendidos por los editores británicos en el Reino Unido o exportados a Irlanda son libros netos.

Respecto a los libros importados en el Reino Unido de otros Estados miembros, el porcentaje de los que se declaran libros netos es probablemente superior al 75 por ciento.

(32) La principal categoría de libros no netos es la de los libros escolares. Normalmente son las escuelas y autoridades locales, u organizaciones de compra constituidas por ellas, quienes adquieren esos libros.

(33) Si bien el editor de un libro neto tiene, según el acuerdo, libertad para eliminar la condición del precio neto de un libro en cualquier momento, el período durante el que un libro neto sigue siéndolo corresponde, en la práctica, a una media proporcional a su vida activa en las librerías, es decir, que es de varios años, según la Asociación.

(34) Respecto a la libertad de un editor para vender libros netos directamente a clientes no comerciales, a un precio menor que el precio neto [véase 12), más arriba], o, alternativamente, aplicar las condiciones oficiales de venta igualmente a esas transacciones, la Recomendación nº 7 de la Conferencia sobre desarrollo de mercados que celebraron conjuntamente la Booksellers Association y la Publishers Association en Oxford, del 4 al 6 de julio de 1982, expresaba la preoccupación de la Asociación sobre el uso que, el parecer, hacen los editores de esa citada libertad :

« Se ruega a la P.A. que haga pública su firme desaprobación del descuento sobre libros netos al consumidor por parte de editores que además intentan aplicar el Net Book Agreement a los vendedores que manejan los mismos libros. »

(35) Sobre la posibilidad dada a los editores por la cláusula I de los acuerdos de autorizar otros descuentos que no estén previstos en ellos [véase 9), más arriba], la Asociación ha informado a la Comisión que no tiene datos registrados sobre el uso de esa posibilidad. La Comisión no tiene ninguna información que señale que se emplea como no sea de forma excepcional.

2. *La imposición*

(36) Parece que son pocas las infracciones denunciadas a la Asociación y establecidas como tales. En la mayoría de los casos, la Asociación se ocupa por sí misma de la infracción e intenta poner fin a ella. Normalmente resulta suficiente una carta de los abogados de la Asociación. Desde 1973 la Asociación no ha pedido a sus miembros que emprendan acciones por su cuenta para garantizar la observancia de sus condiciones de venta.

(37) Existe una situación especial en Irlanda, donde el final de la paridad entre la libra irlandesa y la británica, como consecuencia de la adhesión de Irlanda al Sistema Monetario Europeo, dificultaba la aplicación de precios a los libros y la imposición de las condiciones oficiales de ventas, de acuerdo con la Asociación. Ésta debatió tales problemas con el

sindicato librero irlandés en una serie de reuniones celebradas en Dublín en 1981, tras las que se recomendaron diversas medidas a los miembros. En concreto, la rama irlandesa de la Booksellers' Association of Great Britain and Ireland introdujo un esquema de conversión de moneda que permitió a los libreros irlandeses convertir los precios expresados en libras británicas a libras irlandesas con facilidad.

(38) En relación con la imposición de los acuerdos debe mencionarse también el denominado Directory of Booksellers. Este directorio está publicado por la Asociación y pretende constituir una lista de libreros que hayan confirmado que se dedican seriamente al comercio de libros y que :

a. tienen locales adecuados, clasificados como comerciales, para realizar el negocio de venta de libros ;

b. invierten un capital razonable en existencias de libros ;

c. abren su negocio durante las horas comerciales habituales ;

d. han acusado recibo de las condiciones oficiales de venta de los libros netos y se han comprometido a observar dichas condiciones.

La Asociación publica modificaciones al Directorio cada dos meses.

(39) Según la Asociación, la lista no es más que una información útil para libreros y editores. Se les advierte que el figurar o no en esa lista no debe considerarse una recomendación, por parte de la Asociación, de suministrar o no a determinado librero, ni de conceder o anular condiciones comerciales concretas ; tampoco es una indicación de quién es digno de crédito y quién no.

La Asociación considera el Directorio como « una pieza valiosa en la aplicación del Net Book Agreement, ya que informa a los libreros sobre las Condiciones oficiales y a los editores de qué libreros han sido advertidos » (Annual Report, 1982-83, p. 7).

G. El mercado del libro : producción, exportaciones e importaciones

(40) La industria editorial británica está entre las más importantes del mundo y dentro de la Comunidad. El número títulos publicados anualmente en el Reino Unido alcanzó los 40 000 en los últimos años. Los miembros de la Asociación publican alrededor del 80 por ciento de los títulos nuevos. Las estimaciones del valor total de la producción editorial en el Reino Unido varían (debido a problemas de interpretación de las estadísticas disponibles) ; según los cálculos de la Asociación, fue de unos 1 700 millones de libras en 1986 (Book Trade Year Book 1987, editado por la Asociación).

(41) Alrededor del 65 por ciento de la producción editorial del Reino Unido se vende en el mercado británico. El resto se exporta.

Más o menos el 25 por ciento de las exportaciones se destina a otros Estados miembros de la CEE (6 % a los Países Bajos, 4,5 % a Irlanda y alrededor del 11 %, en total, a la República Federal de Alemania, Francia, Italia y España).

(42) Las importaciones británicas de libros editados fuera del Reino Unido se calculan, según la Asociación, en unos 180 millones de libras para 1986. Alrededor del 40 por ciento de estas importaciones procedían de otros Estados miembros.

Respecto a Irlanda, hay que advertir que alrededor del 80 por ciento de sus importaciones totales de libros procedieron del Reino Unido. Estas importaciones representan una cuota ligeramente superior al 50 % del total de ventas de libros en Irlanda.

H. Procesos en los tribunales nacionales

(43) Los acuerdos han sido recusados con arreglo a las leyes británicas en dos ocasiones. No obstante, en el primer caso, en 1962, el Tribunal de Prácticas Restrictivas declaró que los acuerdos no eran contrarios al interés público y, por tanto, no se opuso a las restricciones. En 1968, el Tribunal, siguiendo el mismo razonamiento, decidió que los tipos relevantes de libros y mapas deberían quedar exentos de la prohibición general sobre fijación de precios de reventa del Resale Prices Act 1964.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Apartado 1 del artículo 85

(44) El apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE prohíbe, por ser incompatibles con el mercado común, todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia dentro del mercado común.

El apartado 1 del artículo 85 menciona, en particular, aquellos acuerdos que fijen, directa o indirectamente, los precios de compra o venta o cualquier otra condición de transacción.

1. *Empresas y asociaciones de empresas*

(45) Todos los firmantes de los acuerdos son editores, que constituyen empresas en el sentido previsto en el artículo 85. La Publishers Association es una asociación de empresas en el sentido previsto por la misma disposición.

2. *Acuerdos y decisiones de asociaciones de empresas*

(46) Los Net Book Agreements son acuerdos entre empresas en el sentido del artículo 85.

(47) Las normas de aplicación de la cláusula IV de los acuerdos fueron establecidas por la Asociación en virtud de dichos acuerdos y son vinculantes para las partes. Constituyen, por tanto, una decisión de una asociación de empresas en el sentido previsto en el artículo 85.

(48) Respecto a las demás normas relativas a los acuerdos, también deben considerarse como decisiones de una asociación de empresas:

— La publicación del Código de Rebajas, si bien la Asociación lo considera un memorándum que refleja la práctica comercial establecida de modo general respecto a las rebajas sobre libros netos, tiene, en contra de la opinión de la Asociación, el carácter de recomendación hecha a los firmantes de los acuerdos y a los libreros que venden libros netos en relación con su conducta en las situaciones descritas en el Código. Tal como confirma la Asociación, el Código establece las prácticas generalmente consideradas razonables habida cuenta de las características del comercio de libros. La publicación del Código no puede entenderse más que como la expresión del deseo de la Asociación de mantener tal situación y contribuir a ello al darlo a conocer. En este sentido es importante advertir que uno de los principales objetivos que se exigen a la Asociación es aplicar e imponer los acuerdos, y que se la considera como autoridad central, dentro del sector, para el buen funcionamiento del sistema de precios netos. No debe ignorarse la influencia de una publicación elaborada por una asociación así en relación con las prácticas comerciales implicadas, lo cual puede considerarse confirmado por el hecho de que, según la Asociación, la mayoría de los editores de libros netos continúa, probablemente, siendo fiel a dichas prácticas. Este hecho también confirma que la Asociación puede confiar en que ninguna decisión vinculante o reglamento era necesario para garantizar que la mayoría de los editores continuaran actuando de conformidad con las prácticas descritas en el Código y que la publicación del Código no vinculante tendría el mismo efecto. Aunque el Código es de carácter no vinculante, su publicación, teniendo en cuenta los elementos precedentes y vista dentro del contexto de la aplicación de los acuerdos, debe entenderse que tiene efectos comparables a los de una decisión vinculante. Por consiguiente, debe considerarse como una decisión de asociación de empresas en el sentido previsto en el artículo 85.

— Los Reglamentos sobre círculos de lectores son normas establecidas por la Asociación y vinculantes para sus miembros respecto a su conducta y los acuerdos que puedan firmar con círculos de lectores en relación con la publicación y venta de libros netos en ediciones para círculos. Por consiguiente, los Reglamentos sobre círculos de lectores constituyen una decisión de una asociación de empresas.

— Las condiciones valederas para el saldo nacional anual de libros, que ha tenido autorización expresa de la Asociación desde 1955, están fijadas por la Asociación y « deben ser observadas por todos los editores, mayoristas y libreros participantes ». Por consiguiente, la decisión de la Asociación en la que se definían dichas condiciones debe considerarse como decisión de una asociación de empresas.

(49) Por último, la Asociación fija también las condiciones para ser mencionado en el Directory of Booksellers, que ella mantiene y publica; dichas condiciones son vinculantes para los libreros que deseen ser mencionados en el directorio. Por consiguiente, la decisión de la Asociación en la que se definían tales condiciones es una decisión de una asociación de empresas.

3. *Restricción de la competencia*

(50) Los acuerdos sobre libros netos, las normas de aplicación, las demás normas relativas a los acuerdos y las condiciones impuestas para ser mencionado en el Directory of Booksellers tienen como objeto y efecto la restricción de la competencia dentro del mercado común.

(51) Los acuerdos y las normas de aplicación de la cláusula IV de los acuerdos restringen la competencia entre editores, puesto que, una vez que deciden imponer un precio fijo de reventa, quedan prácticamente incapacitados para adaptar las condiciones que regulan la aplicación de dicho precio fijo de reventa (en especial, las excepciones al mismo) al impacto comercial en el mercado de los libros en cuestión y a ofrecer una mayor libertad que la prevista en los acuerdos a revendedores en lo que se refiere a las excepciones que pueden aplicar a dichos precios fijos de reventa.

(52) Ni la libertad de los editores para decidir si declaran un libro neto o no, o si suprimen o no su carácter neto, ni la libertad de determinar el nivel del precio neto impide que los acuerdos y sus normas de aplicación sean restrictivos. Para que lo sean basta el hecho de que, si un editor decide imponer un precio fijo para un libro, esté obligado a imponer [véase 35) más arriba] condiciones casi completamente uniformes — es decir, las mismas condiciones que los demás firmantes del acuerdo — a los revendedores, en relación con los descuentos que pueden ofrecer a sus clientes.

(53) El hecho de que los acuerdos obliguen a los editores, quiénes deciden que un libro sea neto o no, a imponer a sus revendedores las condiciones oficiales de venta, concretadas en los acuerdos y en las normas de aplicación, implica que dichos acuerdos y normas tienen también un efecto restrictivo sobre la competencia de precios entre los libreros, en lo que respecta a los libros netos. Esta restricción deriva del hecho de que las condiciones oficiales de venta reducen la capacidad de los revendedores para apartarse del precio fijo de reventa mediante políticas individuales de descuentos para aumentar sus ventas. Por tanto, los revendedores tienen una libertad más restringida que la que pudieran haber obtenido de los editores individuales. Las condiciones oficiales de venta sustituyen esa libertad por la imposición de reglas prácticamente uniformes sobre los descuentos.

(54) Respecto a las demás normas relativas a los acuerdos, el Código de Rebajas ofrece un instrumento para limitar los efectos negativos en el mantenimiento del sistema de precios netos, que pueden surgir, en determinadas circunstancias, por las reducciones del precio neto y por la publicación de ediciones nuevas (incluidas las revisadas) y económicas con eliminación del precio neto por parte del editor. Aunque los acuerdos mismos dejan en libertad a los editores para hacerlo, estos actos pueden, hasta cierto punto, tener efectos comparables a los descuentos que están prohibidos por los acuerdos, es decir, los libreros encontrarán más dificultades para vender sus ejemplares de los libros implicados a precios netos cuando se enfrenten con la venta de otros ejemplares o ediciones quizá más atractivos por la presentación o el contenido revisado del libro, o porque el precio neto ha sido rebajado o eliminado.

La aplicación del Código supone cierta protección contra los riesgos derivados de esas situaciones para los libreros que habían adquirido los libros suponiendo que, gracias a los precios fijos, estaban a salvo de la competencia por parte de ofertas más atractivas de otros vendedores. Por consiguiente, el objetivo de la publicación y puesta en práctica del Código es limitar el pleno aprovechamiento, por parte de los libreros (o editores), de las posibilidades competitivas que existirían en las situaciones mencionadas y con ello contribuir a mantener el sistema de precios netos con la máxima eficacia posible, y a reforzarlo.

(55) Los Reglamentos sobre círculos de lectores tienen por objeto y efecto la limitación de los efectos negativos en el mantenimiento del sistema de precios netos, que podrían producirse si en la práctica, a través de dichos círculos, no se respetaran los acuerdos en relación con los libros declarados netos.

Los Reglamentos limitan las posibilidades de competencia en materia de precios entre círculos de lectores y libreros, al imponer plazos de tiempo que los círculos deben respetar antes de anunciar las ofertas y al hacer que el resto de las ediciones para círculos de lectores dependan del consentimiento del editor. Los miembros de la Asociación sólo pueden, en principio, conceder derechos a los círculos de lectores de los que haya constancia de que han firmado y aprobado los Reglamentos, con lo que resulta prácticamente imposible, desde un punto de vista comercial, hacer funcionar un círculo sin respetar los Reglamentos. De ello se deduce que, tal como confirma la Asociación, los Reglamentos son un instrumento de los acuerdos y refuerzan sus objetivos.

(56) En cuanto a las condiciones que rigen el saldo nacional anual de libros, la Comisión entiende que aunque el saldo pueda considerarse una oportunidad de apartarse del precio neto, de forma equiparable, en parte, a la prevista en la cláusula II de los acuerdos [véase 10) más arriba], la Asociación lo ha permitido, al parecer con el fin de reducir los efectos negativos resultantes de una aplicación completa de los acuerdos (« El saldo ofrece a libereros y editores una oportunidad anual de despejar sus estantes de títulos con poco movimiento y de obtener liquidez para adquirir nuevas existencias, además de dar al público ocasión periódica para conseguir libros rebajados durante una quincena al año ». Association's Annual Report 1980-81, p. 64) estas condiciones, que deben observar durante el saldo los editores, mayoristas y libreros participantes, tienen por objeto y efecto la canalización de los métodos que los editores y, especialmente, los libreros quieran utilizar para eliminar los efectos negativos que alegan.

Por tanto, esas condiciones contribuyen a mantener el sistema de precios netos en el máximo nivel posible de eficacia.

(57) Las condiciones para ser mencionado en el Directory of Booksellers tienen igualmente efectos restrictivos. El fin del Directorio es constituir una guía de libreros serios y para un librero, el hecho de no aparecer en él, supone una desventaja competitiva frente a otro que sí aparece y cuya existencia e identidad se dan a conocer a todos los editores a través de una publicación específicamente destinada a servir de orientación y libro de consulta para ellos.

Dicha desventaja es particularmente patente en el caso de los libreros que no quieran suscribir la obligación de respetar los precios netos y vender sólo libros no netos.

(58) Los efectos restrictivos de los acuerdos y las normas de aplicación u otras están reforzados por el mecanismo de imposición que ofrecen los acuerdos. Este mecanismo, que atribuye una función fundamental a la Asociación, garantiza una más estrecha vigilancia del cumplimiento de los acuerdos y las normas.

(59) También facilita una vigilancia más eficaz del cumplimiento de las condiciones oficiales de venta el Directorio, que sólo menciona a los libreros que hayan acusado recibo de las condiciones y se hayan comprometido completamente a observarlas. El Directorio hace más fácil tal vigilancia por parte de Asociación, editores y libreros.

4. *Efectos sensibles en la competencia*

(60) Los acuerdos y sus normas de aplicación y relacionadas restringen la competencia en gran medida. Los miembros de la Asociación constituyen la gran mayoría del sector editoral en el Reino Unido. Ellos, junto a un importante número de editores que no son miembros, se han comprometido a aplicar e imponer las condiciones oficiales de venta contenidas en los acuerdos y en sus normas de aplicación, especialmente a hacer uso de sus derechos con arreglo a las leyes nacionales.

La valoración del impacto de las demás normas relativas al acuerdo no puede separarse de la del acuerdo en sí.

Además hay que advertir que, tal como confirma la Asociación, es casi seguro que la mayoría de los editores de libros netos respeta el Código de Rebajas. Los Reglamentos sobre círculos de lectores son vinculantes para los miembros de la Asociación y deben ser respetados y aplicados por ellos. Las condiciones para el Saldo nacional anual de libros deben ser observadas por todos los editores, mayoristas y libreros participantes. Puede entenderse que el Directorio es una referencia utilizada continuamente puesto que la Asociación publica sus modificaciones cada dos meses.

(61) Una enorme proporción de los libros vendidos en el Reino Unido e Irlanda están declarados como libros netos y, en el momento de su comercialización por los firmantes de los acuerdos, están sujetos a sus disposiciones y normas de aplicación y, en la mayoría de los casos, a las normas relativas a dichos acuerdos.

(62) Por último, la Comisión considera que los acuerdos y sus normas de aplicación y relacionadas, así como el Directory of Booksellers, han incrementado (y siguen haciéndolo) la transparencia y la seguridad, para un editor, sobre la conducta comercial de otros editores y de los libreros en relación con los descuentos que pueden ofrecerse como excepción a la regla del precio fijo y respecto al momento a partir del cual pueden ofrecerse otras ediciones de los libros netos en el mercado o puede reducirse o eliminarse el precio neto.

De este modo, los acuerdos y las normas han facilitado y apoyado el mantenimiento o la introducción de precios fijos en los libros por parte de gran número de editores y continúan haciéndolo.

5. *Efectos sobre el comercio entre los Estados miembros*

(63) Los acuerdos y sus normas de aplicación atañen a todas las ventas de libros netos en el Reino Unido y en Irlanda, y las normas relativas a los acuerdos atañen a casi todas esas ventas. Por consiguiente, prácticamente todas las exportaciones de libros netos del Reino Unido a Irlanda — que representan la gran mayoría de las exportaciones totales de libros del Reino Unido a Irlanda y de las importaciones irlandesas de libros — se rigen por ellos. Lo mismo ocurre con todas las reimportaciones de libros netos de Irlanda al Reino Unido.

(64) Los acuerdos y, por consiguiente, la obligación de aplicar el precio neto valen también para todas las exportaciones de libros netos realizadas por libreros del Reino Unido y de Irlanda, en el caso de que las ventas se hagan a compradores de fuera del Reino Unido e Irlanda que no sean, a su vez, libreros.

(65) Además, los acuerdos se aplican a todas las ventas realizadas por libreros dentro del Reino Unido e Irlanda de libros reimportados de otros Estados miembros y el precio neto debe ser cobrado por esos libros, siempre que el libro haya sido:

— declarado libro neto pra las ventas dentro del Reino Unido e Irlanda, y

— exportado por cualquier mayorista o minorista del Reino Unido o Irlanda a dichos Estados miembros.

(66) Por último, la mayor parte de los libros importados en el Reino Unido e Irlanda de otros Estados miembros en los que se habían publicado se declaran también libros netos en el sentido previsto en los acuerdos.

(67) En todos esos casos, los editores, libreros y círculos de lectores pierden la libertad de determinar sus condiciones de venta para comercio y círculos de lectores de los libros netos. Por consiguiente, los acuerdos y sus normas de aplicación y relacionadas afectan, teóricamente y en la práctica, al comercio entre los Estados miembros en gran medida.

6. Conclusión

(68) En vista de los efectos enumerados anteriormente, los acuerdos y sus normas de aplicación y relacionadas entran en el ámbito de la prohibición del apartado 1 del artículo 85, en la medida en que afectan al comercio de libros entre Estados miembros.

B. Apartado 3 del artículo 85

(69) Con arreglo al apartado 3 del artículo 85, las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE pueden declararse inaplicables cuando se trate de un acuerdo entre empresas que contribuya a mejorar la producción o distribución de mercancías o a promover el progreso técnico o económico, permitiendo a los consumidores obtener una parte adecuada de los beneficios derivados, y siempre que :

a) no imponga a las empresas afectadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos ;

b) no ofrezca a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto a una parte sustancial de los productos en cuestión.

(70) Como más adelante se verá, la Comisión considera que no se satisface, al menos, una de las condiciones del apartado 3 del artículo 85, en particular, que los acuerdos no pueden imponer restricciones que no sean indispensables para alcanzar sus objetivos.

1. Indispensabilidad de las restricciones

(71) Al notificar los acuerdos, la Asociación ha declarado que, sin una aplicación común de las condiciones oficiales por parte de los editores, no podría garantizarse la protección de los libreros como en el caso de los libros netos. Los argumentos expuestos en este sentido [que eran los expuestos en el contexto de los procedimientos nacionales a que se hizo referencia en el punto 43) más arriba] concernían no tanto a la necesidad de una aplicación común de condiciones generales en el caso de precios fijos de libros, como al problema de si los precios fijos de libros eran indispensables en sí mismos para la consecución de sus supuestos objetivos.

La Comisión entiende que ambos aspectos pueden y deben ser considerados por separado.

(72) En la audiencia, la Asociación concretó su postura afirmando que los beneficios que, en su opinión, se derivan de los acuerdos, no podrían lograrse si se dejara simplemente a cada editor ejercer el derecho legal a fijar los precios al por menor de los libros que publica, por las siguientes razones :

i) No sería posible, para cada editor, dar a conocer individualmente a cada librero sus condiciones particulares de venta ; con arreglo a las leyes británicas, ésa es la única forma de poder imponer un mantenimiento de los precios de reventa en el Reino Unido, tanto para los compradores directos como indirectos ;

ii) No sería posible, para los libreros, cumplir diferentes condiciones de mantenimiento de los precios de reventa, impuestas por cientos de editores distintos ; para que dichas condiciones sean razonables y practicables cuando se aplican a los libros, deben permitir excepciones ; los libreros considerarían imposible adaptarse a una base que variara de un libro a otro según quién fuera su editor, con distintas condiciones que incluyeran distintas excepciones ; por consiguiente, hace falta que las condiciones sigan un único modelo ;

iii) Con el fin de que el sistema pueda producir los beneficios que, en opinión de la Asociación, genera, cada librero debe tener la seguridad de que, si compra un libro como libro neto, sus competidores van a estar sometidos a las mismas condiciones que él respecto a ese libro, de modo que nadie va a tener ventajas desleales frente a los demás. Los acuerdos otorgan tal seguridad a los libreros ;

iv) La vigilancia del cumplimiento de las condiciones oficiales y su imposición — como último recurso, ante los tribunales — sólo pueden ser llevadas a cabo, en la práctica, por la Asociación como representante de los editores.

(73) Para valorar si las restricciones existentes en los acuerdos son indispensables para lograr sus objetivos, conviene antes recordar cuáles son dichos objetivos en el presente caso.

La Asociación alega que el hecho de impedir un funcionamiento correcto de los acuerdos haría que los libreros que almacenaran existencias encargasen cada vez menos ejemplares de un mismo título y menos títulos, debido al riesgo de que los precios inferiores de los competidores les dejaran con existencias que no pudiesen vender. Ello disminuiría el número de libreros dispuestos a acumular reservas. Dado que tales existencias y su exposición se consideran esenciales para las ventas, éstas descenderían, los editores realizarían tiradas más pequeñas y los costes subirían. Como consecuencia, y teniendo en cuenta el alza en los descuentos que los comerciantes solicitarían a los editores, los precios de los libros también subirían. Al mismo tiempo, es muy posible que dejaran de publicarse, por completo, títulos con tiradas más pequeñas.

Para evitar estas consecuencias, la Asociación considera esencial que el precio de venta de un libro sea el mismo en todas las tiendas y que no exista competencia de precios en relación con un mismo título.

(74) Como se desprende de la posición de la Asociación [véase el punto 72) más arriba] ésta invoca los argumentos mencionados en el citado punto para demostrar que es necesaria una postura colectiva para lograr los objetivos de los acuerdos y que no bastarían los acuerdos verticales individuales para el mantenimiento de los precios de reventa de libros.

(75) No es el objeto de este procedimiento determinar qué tipo de sistema de distribución en un mercado nacional particular es el más apropiado para alcanzar los objetivos invocados por la Asociación. La Comisión se enfrenta aquí a un sistema de fijación de precios que abarca las exportaciones a otros Estados miembros, en particular a Irlanda, así como las importaciones y reimportaciones de otros Estados miembros incluida Irlanda. El sistema, en la forma en que se aplica hoy día excluye la competencia en precios resultante del comercio entre Estados miembros a nivel de la distribución. La Comisión ya afirmó en su Decisión 82/123/CEE en el asunto nº IV/428 VBBB/VBVB [1] que, para alcanzar una mejora en la publicación y distribución de los libros en cuestión, una fijación colectiva de precios de reventa que lleve consigo la imposición de restricciones en la competencia en el comercio entre Estados miembros como la contenida en los acuerdos de referencia, no es indispensable.

La Comisión sigue reconociendo la importancia del papel cultural que juegan los libros entre los demás medios culturales. Sin embargo, está convencida que las partes podían haber utilizado formas menos restrictivas para mejorar la publicación y distribución de libros.

(76) Respecto al primer argumento de la Asociación para afirmar que es indispensable una aplicación común de las condiciones oficiales, es decir, que sería imposible que cada editor diera a conocer individualmente las condiciones oficiales a cada librero, la Comisión advierte que la condición de dar tales datos a los libreros, para permitir que el editor imponga la obligación de respetar las condiciones oficiales ante los tribunales nacionales frente a compradores indirectos con los que el editor no había firmado ningún contrato directamente, es una condición prevista en las leyes nacionales, cuya aplicación se limita al territorio del Reino Unido. Las supuestas dificultades prácticas en ajustarse a dicha condición, impuesta por las leyes de un Estado miembro y que tiene el efecto de dificultar la imposición de los acuerdos individuales sobre el mantenimiento de los precios de reventa dentro de ese Estado miembro, no pueden invocarse para defender la aceptación en el derecho comunitario de unas restricciones que tienen un alcance mucho mayor, dentro de un acuerdo colectivo para el mantenimiento de los precios de reventa que afecta al comercio con otros Estados miembros.

(77) En este sentido, hay que subrayar que la condición de dar a conocer esos datos se aplica, en relación con la imposición de los acuerdos, sólo en el Reino Unido y no en Irlanda, donde las leyes no establecen dicha disposición. En este sentido, el argumento relativo al preaviso de las notificaciones carece de validez.

(78) En cualquier caso, la Comisión no ve cómo la supuesta necesidad práctica de reunir las notificaciones individuales en un sistema común de suministro de datos pueda constituir una justificación de acuerdos sobre condiciones uniformes de venta que tienen mucho mayor alcance y que la Asociación considera como medio esencial de lograr los objetivos fijados en ellos.

Por tanto, la Comisión no cree que el argumento tenga validez para determinar si es indispensable un acuerdo colectivo sobre fijación de precios.

(79) Respecto al segundo argumento de la Asociación, es decir, la práctica imposibilidad para los libreros de respetar un gran número de condiciones diferentes sobre el precio de los libros, la Comisión considera que se reduce a la cuestión de qué volumen administrativo maneja cada librero.

[1] DO nº L 54 de 25. 2. 1982, p. 36.

(80) En este sentido, hay que advertir que una gran parte de las ventas totales de libros la constituyen los títulos publicados por un número relativamente pequeño de editores.

Además, la gran mayoría de quienes venden libros, especialmente estancos, quioscos y supermercados, e incluso las librerías especializadas más pequeñas, no tienen más que una gama de títulos limitada.

Por todo ello, puede considerarse que la mayoría de los libreros no tiene que trabajar más que con un número reducido de editores y de condiciones de venta.

La situación puede ser diferente para las librerías con almacén de existencias, pero es difícil entender por qué tales tiendas no van a poder hacer frente a ese volumen suplementario de trabajo.

(81) En relación con este punto, la Comisión advierte que en Irlanda, con el actual sistema de mantenimiento de los precios de reventa, para los libros netos representando una cuota sustancial del total de ventas del libros, los libreros tienen que establecer sus precios título por título, ya que deben convertir el precio fijado en libras británicas en libras irlandesas.

(82) Además, puede que los libreros no quieran vender al mismo tiempo todos los libros a un precio inferior al precio neto en vigor, sino que quieran reducir los precios de un determinado número de títulos al mismo tiempo. Sólo en relación con ese número limitado de libros debería el librero tener en cuenta las diferencias que pueden existir, en el caso de acuerdos individuales sobre el mantenimiento de los precios de reventa, entre las condiciones de venta de los diferentes editores.

(83) Basándose en estos motivos, la Comisión no considera convincente el segundo argumento de la Asociación.

(84) El tercer argumento de la Asociación, es decir, que los acuerdos dan al librero la seguridad de que, si compran un libro como libro neto, sus competidores estarán sometidos a las mismas condiciones que él en relación con dicho libro, tampoco parece convincente, a juicio de la Comisión.

Este argumento consiste en afirmar que, en opinión de la Asociación, los libreros no pueden tener la misma confianza en cada uno de sus miembros cuando elaboran acuerdos individuales de mantenimiento de los precios de reventa que cuando se trata de un acuerdo colectivo. La Comisión no entiende en absoluto por qué desconfía tanto la Asociación del comportamiento individual de los editores frente a los libreros. Menos aún cuando, actualmente, casi todos los editores son miembros de la Asociación. El argumento de la Asociación es todavía más dudoso si se tiene en cuenta que el acuerdo no excluye que, en ciertos casos, los editores autoricen a los libreros a conceder descuentos distintos de los previstos de modo uniforme en los acuerdos.

(85) El cuarto argumento de la Asociación, es decir, que la vigilancia del cumplimiento de las condiciones oficiales y su imposición sólo pueden ser llevadas a cabo, en la práctica, por ella misma, no explica, a juicio de la Comisión, por qué es indispensable un acuerdo colectivo de condiciones uniformes de venta. Por consiguiente, el argumento no tiene validez a este respecto.

2. *Conclusión*

(86) La Comisión deduce, de todo lo anterior, que los acuerdos no son indispensables para lograr sus objetivos. Dado que un acuerdo, para ser declarado exento de la prohibición contenida en el apartado 1 del artículo 85 tiene que cumplir todas las condiciones del apartado 3 del artículo 85, los acuerdos no pueden ser declarados exentos. No es por tanto necesario examinar si los acuerdos cumplen las otras condiciones del apartado 3 del artículo 85.

C. *Artículo 3 del Reglamento nº 17/62/CEE*

(87) El apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17/62/CEE establece que cuando la Comisión, tras una demanda o por propia iniciativa, comprueba que hay una infracción del artículo 85 del Tratado CEE, puede mediante Decisión, exigir a las empresas o asociaciones de empresas implicadas que le pongan fin.

(88) Como se ha visto anteriormente, los acuerdos notificados y sus normas de aplicación y relacionadas constituyen una infracción del artículo 85. Por consiguiente, debe exigirse a la Asociación que dé todos los pasos necesarios para poner fin a la infracción de forma inmediata.

(89) Para garantizar que todas las empresas interesadas con actividades en el sector del libro, tengan claro que las restricciones de la competencia en relación con los libros netos se han terminado, hay que exigir a la Asociación, concretamente, que notifique por escrito a todas la empresas interesadas, es decir, las empresas mencionadas en los Anexos I y II de la presente Decisión, los círculos de lectores en el Reino Unido y los libreros mencionados en el Directory of Booksellers, que las restricciones han terminado, además de exponer los efectos prácticos que ello supone en relación con las condiciones de realización del comercio de libros entre el Reino Unido y otros Estados miembros. Con este fin, deberá someterse a la aprobación de la Comisión un proyecto de notificación, dentro de los dos meses siguientes a la recepción de la presente Decisión,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Cuanto se indica a continuación constituye una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, en la medida en que afecta al comercio de libros entre Estados miembros:

a) los Net Book Agreements, 1957, celebrados dentro del marco de la Publishers Association entre las empresas en los Anexos I y II de la presente Decisión, así como,

b) las decisiones de la Publishers Association sobre los descuentos a bibliotecas, vendedores circunstanciales de libros y compras de grandes cantidades,

c) el denominado Code of Allowances, elaborado y publicado por la Publishers Association,

d) los reglamentos sobre círculos de lectores de la Publishers Association,

e) las decisiones de la Publishers Association sobre las condiciones que deben regir el saldo nacional anual de libros,

f) la decisión de la Publishers Association sobre las condiciones para que los libreros aparezcan en el Directory of Booksellers.

Artículo 2

Por la presente se rechaza la aplicación de la exención prevista en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE a los acuerdos y a las normas de aplicación relacionadas con los mismos, que se mencionan en el artículo 1.

Artículo 3

La Publishers Association adoptará cuantas medidas sean necesarias para poner fin a la infracción mencionada en el artículo 1, de forma inmediata.

Artículo 4

1. La Publishers Association informará por escrito a las empresas mencionadas en los Anexos I y II de la presente Decisión, a los círculos de lectores establecidos en el Reino Unido y a los libreros mencionados en el Directory of Booksellers, de la presente Decisión y del hecho de que se ha puesto fin a la infracción, además de exponer los efectos prácticos que ello tendrá en relación con las condiciones de realización del comercio de libros entre el Reino Unido y los demás Estados miembros.

2. La Publishers Association someterá a la aprobación de la Comisión una propuesta de notificación en este sentido, dentro de los dos meses siguientes a la recepción de la presente Decisión.

Artículo 5

El destinatario de la presente Decisión será Publishers Association, 19 Bedford Square, London WC1B 3HJ, Reino Unido.

Hecho en Bruselas, el 12 de diciembre de 1988.

Por la Comisión

Peter SUTHERLAND

Miembro de la Comisión

ANEXO I

Lista de los firmantes del Acuerdo de Libros Netos entre editores que son miembros suscriptores de la Asociación de Editores

Abacus Press,
Abacus House,
Speldhurst Road,
Tunbridge Wells,
Kent TN4 OHU;

Abson Books,
Abson, Wick,
Bristol BS15 5TT;

Academy Editions,
7 Holland Street,
London W8;

Addison-Wesley Publishers Ltd,
Finchampstead Road,
Wokingham,
Berkshire, RG11 2NZ;

Advisory Unit for Microtechnology in Education,
Endymion Road,
Hatfield,
Hertfordshire AL10 8AU;

Agricultural Training Board,
Bourne House,
32-34 Beckenham Road,
Kent BR3 4PB;

Aldwych Press Ltd,
3 Henrietta Street,
London WC2E 8LU;

Philip Allan Publishers Ltd,
Market Place,
Deddington,
Oxford OX5 4SE;

Allen (J.A.) & Co. Ltd,
1 Lower Grosvenor Place,
Buckingham Palace Road,
London SW1W OEL;

Alpine Fine Art Collection (UK) Ltd,
5 Grosvenor Cottages,
Eaton Terrace,
London SW1;

Angel Press,
PO Box 60,
East Wittering,
Chichester,
West Sussex PO20 8NJ;

Apollo Publishing,
Realtex House,
Leeds Road,
Rawdon,
Leeds LS19 6AX;

Architectural Press Ltd,
9 Queen Anne's Gate,
London SW1H 9BY;

Alan Armstrong & Associates Ltd,
76 Park Road,
London NW1 4SH;

Association of County Councils,
Eaton House,
66a Eaton Square,
London SW1W 9BH;

Athlone Press
44 Bedford Row,
London WC1R 4LY;

Automobile Association
Publishing Division,
Fanum House,
Basingstoke,
Hampshire RG21 2EA;

Bailey Bros & Swinfen Ltd,
Warner House,
Folkestone,
Kent CT19 6PH;

Batsford (B.T.) Ltd,
4 Fitzhardinge Street,
London W1H OHA;

BBC Enterprises (Publications Division),
Woodlands, 80 Wood Lane,
London W12 OTT;

Beaconsfield Publishers Ltd,
20 Chiltern Hills Road,
Beaconsfield,
Buckinghamshire HP9 1PL;

Bedford Square Press,
26 Bedford Square,
London WC1B 3HU;

Better Books,
15a Chelsea Road,
Lower Weston,
Bath BA1 3DU;

BFI Publishing,
British Film Institute,
21 Stephen Street,
London W1P 1PL;

Bibliagora,
PO Box 77,
Feltham,
Middlesex TW14 8JF;

Black (A. & C.) (Publishers) Ltd,
35 Bedford Row,
London WC1R 4JH;

Blackie & Son Ltd,
7 Leicester Place,
London WC2H 7BP;

Blackwell (Basil) Ltd,
108 Cowley Road,
Oxford OX4 1JF;

Blackwell Scientific Publications Ltd,
Osney Mead,
Oxford OX2 OEL;

Book Data Limited,
Northumberland House,
2 King Street,
Twickenham,
Middlesex TW1 3RZ;

Book Guild Ltd,
Temple House,
25 High Street,
Lewes,
East Sussex BN7 2LU;

Books from India (UK) Ltd,
45 Museum Street,
London WC1A 1LR;

Boyars (Marion) Publishers Ltd,
24 Lacy Road,
London SW15 1NL;

British Library,
Bibliographic Services,
2 Sheraton Street,
London W1V 4BH;

British Museum (Natural History),
Cromwell Road,
London SW7 5BD;

British Museum Publications Ltd,
46 Bloomsbury Street,
London WC1B 3QQ;

Burke Publishing Co. Ltd,
Pegasus House,
116-120 Golden Lane,
London EC1Y OTL;

Calder (John) (Publishers) Ltd,
18 Brewer Street,
London W1R 4AS;

Cambridge University Press,
Publishing Division,
The Edinburgh Building,
Shaftesbury Road,
Cambridge CB2 2RU;

Cassell plc,
Artillery House,
Artillery Row,
London SW1;

Castle House Publications Ltd,
28-30 Church Road,
Tunbridge Wells,
Kent TN1 1JP;

Cave (Paul) Publications Ltd,
74 Bedford Place, Southampton,
Hampshire S01 2DF;

CSP Economic Publications Ltd,
Cotswold,
Heol-y-Parc,
Pentyrch,
Nr Cardiff CF4 8ND;

The Central Bureau,
Seymour Mews House,
Seymour Mews,
London W1H 9PE;

Century Hutchinson Ltd,
Brookmount House,
62-65 Chandos Place,
London WC2N 4NW;

Chambers (W. & R.) Ltd,
43-45 Annandale Street,
Edinburgh EH7 4AZ;

Church House Publishing,
Church House,
Great Smith Street,
London SW1P 3NZ;

Clarke (James) and Co. Ltd,
PO Box 60,
50/52 Kingston Street,
Cambridge CB1 2NT;

Collet's (Publishers) Ltd,
Denington Estate,
Wellingborough,
Northamptonshire NN8 2QT;

Collins (William) plc,
Glasgow G4 ONB;

Constable & Co. Ltd,
10 Orange Street,
London WC2H 7EG;

Consumers' Association
2 Marylebone Road,
London NW1 4;

Costello,
43 The High Street,
Tunbridge Wells,
Kent TN1 1XL;

Covenant Publishing Co. Ltd,
6 Buckingham Gate,
London SW1E 6JP;

Curzon Press Ltd,
42 Gray's Inn Road,
London WC1;

Darton, Longman & Todd Ltd,
89 Lillie Road,
London SW6 1UD;

David & Charles Publishers plc,
Brunel House,
Forde Road,
Newton Abbot,
Devon TQ12 4PU;

Dawson (Wm) & Son Ltd,
Cannon House,
Folkestone,
Kent CT19 5EE;

Dent (JM) & Sons Ltd,
33 Welbeck Street,
London W1M 8LX;

Andre Deutsch Ltd,
105-106 Great Russell Street,
London WC1B 3LJ;

Drake Educational Associates,
St Fagan's Road,
Fairwater,
Cardiff CF5 3AE;

East Anglia Resource Organisation,
The Resource Centre,
Back Hill,
Ely,
Cambridgeshire CB7 4DA;

East-West Publications (UK) Ltd,
Newton Works,
27-29 Macklin Street,
London WC2B 5LX;

Edinburgh University Press,
22 George Square,
Edinburgh EH8 9LF;

Educational Evaluation Enterprises,
Awre,
Newnam,
Gloucestershire GL14 1ET;

Educational Data Information Ltd,
Westlands Cottage,
Green Lane,
Shipleybridge,
Horley,
Surrey RH6 9TG;

EITB Publications,
54 Clarendon Road,
Watford WD1 1LB;

Elsevier Applied Science Publishers Ltd,
Crown Road,
Linton Road,
Barking,
Essex IG11 8JU;

Elvendon Press,
The Old Surgery,
High Street,
Goring-on-Thames,
Reading,
Berks RG8 9AW;

Encyclopaedia Britannica International Ltd,
Carew House,
Station Approach,
Wallington,
Surrey SM6 ODA;

European Schoolbooks (Publishing) Ltd,
Croft Street,
Cheltenham,
Gloucestershire GL53 OHX;

Evans Brothers Ltd,
2a Portman Mansions,
Chiltern Street,
London W1M 1LE;

Faber & Faber Ltd,
3 Queen Square,
London WC1N 3AU;

Floris Books,
21 Napier Road,
Edinburgh EH10 5AZ;

Foulsham (W.) & Co. Ltd,
Yeovil Road,
Slough,
Berkshire SL1 4JH;

Foundational Book Co. Ltd,
PO Box 659,
London SW3 6SJ;

Freeman (W.H.) & Co. Ltd,
20 Beaumont Street,
Oxford OX1 2NQ;

French (Samuel) Ltd,
52 Fitzroy Street,
London W1P 6JR;

Gibbons (Stanley) Publications Ltd,
5 Parkside,
Christchurch Road,
Ringwood,
Hampshire BH24 3SH;

Mary Glasgow Publications Ltd,
Avenue House,
131-133 Holland Park Avenue,
London W11 4UT;

Gollancz (Victor) Ltd,
14 Henrietta Street,
London WC2E 8QJ;

Gower Publishing Group Ltd,
Gower House,
Croft Road,
Aldershot, Hampshire GU11 3HR;

Grosvenor Books,
54 Lyford Road,
London SW18 3JJ;

Guiness Superlatives Ltd,
33 London Road,
Enfield,
Middlesex EN2 6DJ;

Haigh & Hochland Ltd,
The Precinct Centre,
Oxford Road,
Manchester M13 9QA;

Harcourt Brace Jovanovich Ltd,
24-28 Oval Road,
London NW1 7DX;

Harper & Row Ltd,
Middlesex House,
34-42 Cleveland Street,
London W1P 5FB;

Harveys Bookshop Ltd,
Magna Road,
Weston,
Leicester LE8 22H;

Headquarters Publishing Co. Ltd,
5 Alexandria Avenue,
West Ealing,
London W13 ONP;

Health Education Authority,
78 New Oxford Street,
London WC1A 1AH;

Christopher Helm Publishers Ltd,
Imperial House,
21-25 North Street,
Bromley,
Kent BR1 1SD;

Herbert Press,
46 Northchurch Road,
London N1 4EJ

Her Majesty's Stationery Office,
St Crispins,
Duke Street,
Norwich NR3 1PD;

Hodder & Stoughton Ltd,
Mill Road,
Dunton Green,
Sevenoaks,
Kent TN13 2YA;

Holmes-McDougall Ltd,
Allander House,
137-141 Leith Walk,
Edinburgh EH6 8NS;

Home Health Education Service,
Alma Park,
Grantham,
Lincolnshire NG31 9SL;

Hotel and Catering Training Board,
International House,
High Street,
Ealing,
London W5 5DB;

Hurst (C.) & Co. (Publishers) Ltd,
38 King Street,
London WC2E 8JT;

Immel Publishing Ltd,
Ely House,
37 Dover Street,
London W1X 3RB;

Ingham Jennie Associates/Ingham Yates,
64-68 Camden High Street,
London NW1 OLT;

Intercept Ltd,
PO Box 402,
Wimborne,
Dorset BH22 9TZ;

International Defence and Aid Fund for Southern Africa,
Canon Collins House,
64 Essex Road,
London N1 8LR;

International Thomson Organisation,
1st Floor, Quandrangle,
180 Wardour Street,
London W1A 4YG;

Inter-Varsity Press,
38 de Montfort Street,
Leicester LE1 7GP;

IOP Publishing Ltd,
Techno House,
Redcliffe Way,
Bristol BS1 6NX;

IRL Press,
PO Box 1,
Eynsham,
Oxford OX8 1JJ;

Islamic Texts Society,
5 Gren Street,
Cambridge CB2 3JU;

James & James,
75 Carleton Road,
London N7 OET;

Johnson Publications Ltd,
130 Wigmore Street,
London W1H OAT;

Jonquil Publishing,
Unit One,
Parsons Green Estate,
Bolton Road,
Stevenage,
Hertfordshire SG1 4OQ;

Kershaw Publishing Co. Ltd,
7 Bury Place,
London WC1A 2LA;

Kimber (William) & Co. Ltd,
100 Jermyn Street,
London SW1Y 6EE;

Kingsway Publications Ltd,
Lottbridge Drove,
Eastbourne,
East Sussex BN23 6NT;

Kluwer UK Ltd,
Africa House,
64-68 Kingsway,
London WC2B 6BD;

Kogan Page Ltd,
120 Pentonville Road,
London N1 9JN;

Language Teaching Publications,
35 Church Road,
Hove,
East Sussex BN3 2BE;

Leicester University Press,
Fielding Johnson Building,
University of Leicester,
University Road,
Leicester LE1 7RH;

Leisure Circle Ltd,
York House,
Empire Way,
Wembley,
Middlesex HA9 OPF;

Letterland Ltd,
33 New Road,
Barton,
Cambridge CB3 7AY;

Charles Letts & Co. Ltd,
Diary House,
77 Borough Road,
London SE1 1DW;

H.K. Lewis & Co. Ltd,
136 Gower Street,
London WC1E 6BS;

Lexis Publishing,
49 Whitechapel Street,
Didsbury,
Manchester M20 OTX;

Library Association Publishing Ltd,
7 Ridgmount Street,
London WC1E 7AE;

Lion Publishing plc,
Icknield Way,
Tring,
Hertfordshire HP23 4LE;

Liverpool University Press,
P.O. Box 147,
Liverpool L69 3BX;

London Chamber of Commerce & Industry,
69 Cannon Street,
London EC4N 5AB;

Longman Group UK Ltd,
Longman House,
Burnt Mill,
Harlow,
Essex CM20 2JE;

Lucis Press Ltd,
Suite 54,
3 Whitehall Court,
London SW1A 2EF;

Manchester University Press,
Oxford Road,
Manchester M13 9PL;

Mansk-Svenska Publishing Co. Ltd,
17 North View,
Peel,
Isle of Man;

Mantra Publishing Ltd,
36 Woodlands Avenue,
London N3 2NR;

Mason (Kenneth) Publications Ltd,
The Old Harbourmaster's,
8 North Street,
Emsworth,
Hampshire P010 7DD;

Maxwell Communication Corp.,
3rd Floor,
Greater London House,
Hampstead Road,
London NW1 7QW;

McGraw-Hill Book Co. (UK) Ltd,
McGraw-Hill House,
Shoppenhangers Road,
Maidenhead,
Berkshire SL6 2QL;

Megiddo Press Ltd,
Grosvenor House,
20 St Andrews Crescent,
Cardiff,
South Glamorgan CF1 3DD;

Methodist Publishing House,
20 Ivatt Way,
Westwood,
Peterborough PE3 7PG;

Miller (Harvey) Ltd,
20 Marryat Road,
London SW19 5BD;

Mills & Boon Ltd,
Eaton House,
18-24 Paradise Road,
Richmond,
Surrey TW9 1SR;

Montrose Music & Book Publishers,
44 Princes Drive,
Sale Moor,
Sale,
Cheshire M33 3JB;

Mowbray (A.R.) & Co. Ltd,
28 Margaret Street,
London W1N 7LB;

Murray (John) (Publishers) Ltd,
50 Albemarle Street,
London W1X 4BD;

National Christian Education Council
Robert Denholm House,
Nutfield,
Redhill,
Surrey;

National Magazine Co. Ltd,
National Magazine House,
72 Broadwick Street,
London W1V 2BP;

National Portrait Gallery,
2 St Martins Place,
London WC2 OHE;

Newpoint Publishing Co. Ltd,
Newpoint House St James' Lane,
London N10 3DF;

Nisbet (James) & Co. Ltd,
78 Tilehouse Street,
Hitchin,
Hertfordshire SG5 2DY;

Old Vicarage Publications,
The Old Vicarage,
Reades Lane,
Dane in Shaw,
Congleton,
Cheshire CW12 3LL;

Omnibus Press,
8/9 Frith Street,
London W1V 5TZ;

Oneworld Publications,
1c Standbrook House,
Old Bond Street,
London W1X 3TD;

Open University,
Publishing Division,
Walton Hall,
Milton Keynes MK7 6AA;

Ordnance Survey,
Romsey Road,
Maybush,
Southampton S09 4HD;

Osmosis Publications,
8 Holyrood Street,
London SE1 2EL;

Owen (Peter) Ltd,
73 Kenway Road,
London SW5 ORE;

Oxford University Press,
Walton Street,
Oxford OX2 6DP;

Paternoster Press Ltd,
3 Mount Radford Crescent,
Exter EX2 4JW;

Pavilion Books Ltd,
196 Shaftesbury Avenue,
London WC2H 8JL;

Peterloo Poets,
2 Kelly Gardens,
Calstock,
Cornwall PL18 9SA;

Phaidon Press Ltd,
Littlegate House,
St Ebbe's Street,
Oxford OX1 1SQ;

Philograph Publications Ltd,
Riverside Road,
Pottington Industrial Estate,
Barnstaple,
North Devon EX31 1LR;

Pinter (Frances) Ltd,
25 Floral Street,
London WC2E 9DS;

Plenum Publishing Co. Ltd,
88-90 Middlesex Street,
London E1 7EZ;

Policy Studies Institute,
100 Park Village East,
London NW1 3SR;

Random House UK Ltd,
9 Bow Street,
London WC2E 7AL;

Reader's Digest Association Ltd,
25 Berkeley Square,
London W1X 6AB;

Reed Publishing Ltd,
Butterworth & Co (Publishers) Ltd,
88 Kingsway,
London WC2B 6AB;

Riad El-Rayyes Books Ltd,
4 Sloane Street,
London SW1X 9LA;

Riversdown Publications Ltd,
Riversdown House,
Warnford,
Southampton,
Hampshire S03 1LH;

Robertson Research Int. Ltd,
Llandudno
Gwynedd LL30 15A;

Robson Books Ltd,
Bolsover House,
5-5 Clipstone Street,
London W1P 7EB;

Ruskin Book Services Ltd,
15 Comberton Hill,
Kidderminster,
Worcestershire DY10 1QG;

Sage Publications Ltd,
28 Banner Street,
London EC1Y 8QE;

Sangam Books Ltd,
57 London Fruit Exchange,
Brushfield Street,
London E1 6EP;

Saqi Books,
26 Westbourne Grove,
London W2 5RH;

SCDC Publications,
Newcombe House,
45 Notting Hill Gate,
London W11 3JB;

Schofield & Sims Ltd,
Dogley Mill,
Fenay Bridge,
Huddersfield HD8 ONQ;

Scholarstown Educational Publishers,
London House,
26-40 Kensington High Street,
London W8 4PF;

Scholastic Publications Ltd,
Marlborough House,
Holly Walk,
Leamington Spa,
Warwickshire CV32 4LS;

SCM Press Ltd,
26-30 Tottenham Road,
London N1 4BZ;

Scripture Union Publishing,
130 City Road,
London EC1V 2NJ;

Shaw & Sons Ltd,
Shaway House,
Bell Green Lane,
Lower Sydenham,
London SE26 5AE;

Shepheard-Walwyn (Publishers) Ltd,
Suite 34,
26 Charing Cross Road,
London WC2H ODH;

Simon & Schuster International Group,
West Garden Place,
Kendal Street,
London W2 2AQ;

Society for Promoting Christian Knowledge,
Holy Trinity Church,
Marylebone Road,
London NW1 4DU;

Sourakia Publishing House,
S House,
Lantern's Court,
Mill Harbour,
Isle of Dogs,
London E14 9TN;

Souvenir Press Ltd,
43 Great Russell Street,
London WC1B 3PA;

Spindlewood,
70 Lynhurst Avenue,
Barnstaple,
Devon EX31 2HY;

Springer-Verlag London Ltd,
37A & 43 Church Road,
Wimbledon,
London SW19 5DQ;

Michael Standfield Ltd,
Murdock Road,
Bicester,
Oxon OX6 7RH;

Tadpole Books Ltd,
London House,
271-273 King Street,
London W6 9LZ;

Taylor & Francis Ltd,
4 John Street,
London WC1N 2ET;

Thames & Hudson Ltd,
30 Bloomsbury Street,
London WC1B 3QP;

Thorsons Publishing Group Ltd,
Denington Estate,
Wellingborough,
Northamptonshire NN8 2RQ;

Times Books Ltd,
16 Golden Square,
London W1R 4BN;

Transworld Publishers Ltd,
61-63 Uxbridge Road,
London W5 5SA;

Trentham Books Ltd,
151 Etruria Road,
Hanley,
Stoke-on-Trent ST1 5SN;

Ulverscroft Large Print Books,
The Green,
Bradgate Road,
Anstey,
Leicester LE7 7FU;

Unwin Hyman Ltd,
15-17 Broadwick Street,
London W1V 1FP;

Vine Publishing Ltd,
2A Eden Place,
Aberdeen AB2 4YF;

Virago Press,
41 William IV Street,
London WC2N 4DB;

Ward Lock Educational Co. Ltd,
47 Marylebone Lane,
London W1M 6AX;

Ward's Publishing Services,
Swains Mill,
4a Crane Mead,
Ware,
Hertfordshire SG12 9PY;

Watson (W.) & Co. Ltd,
St Ann's Hill,
Carlisle,
Cumbria CA3 9PB;

Watts (Franklin) Ltd,
12a Golden Square,
London W1R 4BA;

Wayland (Publishers) Ltd,
61 Western Road,
Hove,
East Sussex BN3 1JD;

Westmorland Gazette (Westminster Press Ltd),
22 Stricklandgate,
Kendal,
Cumbria LA9 4NE;

Whitaker (J.) & Sons Ltd,
12 Dyott Street,
London WC1A 1DF;

White Eagle Publishing Trust,
New Lands,
Brewells Lane,
Liss,
Hampshire GU33 7HY;

Wiley (John) & Sons Ltd,
Baffins Lane,
Chichester,
Sussex PO19 1UD;

Wilson (Philip) Publishers Ltd,
26 Litchfield Street,
London WC2H 9NJ;

Wolfe Medical Publications Ltd,
Brook House,
2-16 Torrington Place,
London WC1E 7LT;

World Publishing,
9 Holdom Avenue,
Bletchley,
Buckinghamshire MK1 1QU;

World of Information,
21 Gold Street,
Saffron Walden,
Essex CB10 1EJ;

Yale University Press London,
13 Bedford Square,
London WC1B 2JF;

Zed Books Ltd,
57 Caledonian Road,
London N1 9BU.

ANEXO II

Lista de firmantes del Acuerdo sobre Libros Netos entre editores que no son miembros de la Asocación de Editores

Ian Allan Ltd,
Coombelands House,
Addlestone,
Weybridge KT15 1HY;

W.H. Allen & Co. plc,
44 Hill Street,
London W1X 8LB;

Peter Andrew Publishing Co.,
4 Charlecot Road,
Droitwich,
Worcestershire WR9 7RP;

Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society,
17 Bloomsbury Square,
London WC1A 2LP;

Artemis Press Ltd,
c/o Vision Press Ltd,
Fulham Wharf,
Townmead Road,
London SW6 2SB;

Art Guide Publications Ltd,
15 Needham Road,
London W11 2RP;

Artworks Publicity & Publishing Ltd,
PO Box 333,
Maldon,
Essex CM9 6EY;

Aurum Press,
33 Museum Street,
London WC1A 1LD;

Bachman & Turner,
9 Cork Street,
Mayfair,
London W1X 1PD;

Blandford Publishing Ltd,
Artillery House,
Artillery Row,
London SW1P 1RT;

Book Club Associates,
Smith/Doubleday House,
87 Newman Street,
London W1P 4EN;

Carcanet Press,
208-212 Corn Exchange,
Manchester M4 3BQ;

Frank Cass & Co. Ltd,
Gainsborough House,
11 Gainsborough Road,
London E11 1RS;

Catholic Truth Society Inc.,
38-40 Eccleston Square,
London SW1V 1DP;

University of Chicago Press,
126 Buckingham Palace Road,
London SW1W 9SD;

Child's Play (International) Ltd,
Ashworth Road,
Bridgemead,
Swindon,
Wiltshire SN5 7YD;

Clio Press Ltd,
55 St Thomas' Street,
Oxford OX1 1JG;

William Clowes & Sons Ltd,
c/o Hymns Ancient and Modern Ltd,
St Mary's Works,
St Mary's Plain,
Norwich,
Norfolk NR3 3SH;

Clyde Services Ltd,
Clyde House,
Reform Road,
Maidenhead,
Berkshire SL6 8BU;

Conservative Political Centre,
32 Smith Square,
Westminster,
London SW1P 3HH;

Cranfield Press,
Cranfield Institute of Technology,
Cranfield,
Bedfordshire MK43 0AL;

Darwen Finlayson Ltd,
Shopwyke Hall,
Chichester,
West Sussex PO20 6BQ;

Dorling Kindersley Ltd,
9 Henrietta Street,
London WC2E 8PS;

DP Publications Ltd,
12 Romsey Road,
Eastleigh,
Hampshire SO5 4AL;

Drake Education Associates,
St Fagans Road,
Fairwater,
Cardiff CF5 3AE;

Educational Evaluation Enterprises,
Awre,
Newnam,
Gloucestershire GL14 1ET;

Eland,
53 Eland Road,
London SW11 5JX;

Aidan Ellis Publishing Ltd,
Cobb House,
Nuffield,
Henley-on-Thames,
Oxon RG9 5RT;

Eurofi (UK) Ltd,
Guildgate House,
Pelican Lane,
Newbury,
Berkshire RG13 1NX;

Europa Publications Ltd,
18 Bedford Square,
London WC1B 3JN;

Facts on File Publications,
Collins Street,
Oxford OX4 1XJ;

Filmscan/Lingual House,
Linguaphone Institute Ltd,
Beavor Lane,
London W6 9AR;

Folio Society,
202 Great Suffolk Street,
London SE1 1PR;

Forbes Publications Ltd,
120 Bayswater Road,
London W2 3JH;

G.T. Foulis & Co. Ltd,
Sparkford, Yeovil,
Sommerset BA22 7JJ;

Gordon Fraser Book Publishers,
15 Duncan Terrace,
London N1 8BZ;

Gentry Books Ltd,
c/o G.T. Foulis & Co. Ltd,
Sparkford,
Yeovil,
Somerset BA22 7JJ;

Geographers Map Co. Ltd,
Vestry Road,
Sevenoaks,
Kent TN14 5EP;

Graham & Trotman Ltd,
Sterling House,
66 Wilton Road,
London SW1V 1DE;

Charles Griffin & Co. Ltd,
16 Pembridge Road,
London W11 3HL;

GSN Software Ltd,
Stamford Street,
Ashton-under-Lyme,
Lancashire OL6 6QH;

Michael Haag Ltd,
PO Box 369,
London NW3 4ER;

Robert Hale Ltd,
Clerkenwell House,
Clerkenwell Green,
London EC1R 0HT;

The Hamlyn Publishing Group Ltd,
Bridge House,
69 London Road,
Twickenham,
Middlesex TW1 3SB;

The Harvester Press Ltd,
16 Ship Street,
Brighton,
Sussex BN1 1AD;

J.H. Haynes & Co. Ltd,
Sparkford,
Yeovil,
Somerset BA22 7JJ;

Headline Book Publishing PLC,
Headline House,
79 Great Titchfield Street,
London W1P 7FN;

G.W. & A. Hesketh,
PO Box 8,
Aughton Street,
Ormskirk,
Lancashire L39 5HH;

Hobsons Press (Cambridge) Ltd,
Bateman Street,
Cambridge CB2 1LZ;

Ellis Horwood Ltd,
Market Cross House,
Cooper Street,
Chicester,
West Sussex PO19 1EB;

Independent Press Ltd,
86 Tavistock Place,
London WC1H 9RT;

Institute of Development Studies,
University of Sussex,
Brighton,
East Sussex BN1 9RE;

Intermediate Technology Publications Ltd,
9 King Street,
London WC2E 8HW;

International Music Publications,
Woodford Trading Estate,
Southend Road,
Woodford Green,
Essex IG8 0JA;

Interscience Publishers Ltd,
Baffins Lane,
Chicester,
West Sussex PO19 1UD;

Kelly's Directories Ltd,
c/o Dial Industry Publications,
Windsor Court,
East Grinstead House,
East Grinstead,
West Sussex RH19 1XA;

G. H. Lake & Co. Ltd,
33 Station Road,
Bexhill-on-Sea,
Sussex;

Learning Development Aids,
Duke Street,
Wisbech,
Cambridgeshire PE13 2AE;

Level Ltd,
4 Highview,
Holford Road,
London NW3 1AG;

A. Lewis (Masonic Publishers) Ltd,
c/o Ian Allan Ltd,
Coombelands House,
Addlestone,
Weybridge KT15 1HY;

The Linguaphone Institute Ltd,
Linguaphone House,
Beavor Lane,
London W6 9AR;

Lund Humphries Publishers Ltd,
16 Pembridge Road,
London W11 3HL;

Macmillan Ltd,
4 Little Essex Street,
London WC2R 3LF;

J. Garnet Miller Ltd,
311 Worcester Road,
Malvern,
Worcestershire WR14 1AN;

Modern English Publications,
PO Box 129,
Oxford OX2 8JU;

Motor Racing Publications Ltd,
Unit 6,
The Pilton Estate,
46 Pitlake,
Croydon,
Surrey CR0 3RY;

NCLC Publishing Society Ltd,
11 Dartmouth Steet,
London SW1H 9BN;

New Left Books,
15 Greek Street,
London W1V 5LF;

Nile and Mackenzie Ltd,
13 John Prince's Street,
London W1M 9HB;

Norfolk Press Ltd,
82 Hurlingham Court,
Ranelagh Gardens,
London SW;

Novello & Co. Ltd,
Fairfield Road,
Borough Green,
Sevenoaks,
Kent TN15 8DT;

Open Books Publishing Ltd,
Beaumont House,
Wells,
Somerset BA5 2LD;

Orbis Books (London) Ltd,
66 Kenway Road,
London SW5 0RD;

Pan Books Ltd,
18-21 Cavaye Place,
London SW10 9PG;

Peter Peregrinus Ltd,
PO Box 8,
Southgate House,
Stevenage,
Hertfordshire SG1 1HQ;

Performance Publications,
29B High Street,
Billinghurst,
West Sussex RH14 9PP;

Philip and Tacey Ltd,
North Way,
Andover,
Hampshire SP10 5BA;

Primrose Publishing,
11 Church Street,
Thriplow,
Cambridge SG8 7RE;

University of Queensland Press,
24 Thornhill Square,
London N1 1BQ;

Ravette Ltd,
3 Glenside Estate,
Star Road,
Partridge Green,
Horsham,
West Sussex RH13 8RA;

Redcliffe Press Ltd,
49 Park Street,
Bristol BS1 5NT;

Reedbooks Ltd,
Eastern Road,
Bracknell,
Berkshire RG12 2UP;

George Ronald Publisher Ltd,
46 High Street,
Kidlington,
Oxford OX5 2DN;

Ross Anderson Publications Ltd,
c/o Sheed & Ward Ltd,
2 Creechurch Lane,
London EC3A 5AQ;

The Saint Andrew Press,
121 George Street,
Edinburgh EH2 4YN;

Scolar Press,
Gower House,
Croft Road,
Aldershot GU11 3HR;

Sheed & Ward Ltd,
2 Creechurch Lane,
London EC3A 5AQ;

Sidgwick and Jackson Ltd,
1 Tavistock Chambers,
Bloomsbury Way,
London WC1A 2SG;

Springwood Books Ltd,
Springwood House,
The Avenue,
Ascot,
Berkshire SL5 7LY;

Stainer and Bell Ltd,
PO Box 110,
82 High Road,
East Finchley,
London N2 9PW;

Stanmore Press Ltd,
9 Harrington Road,
London SW7;

Rudolf Steiner Press,
38 Museum Street,
London WC1A 1LP;

Arthur H. Stockwell Ltd,
Elms Court,
Torrs Park, Ilfracombe,
North Devon EX34 8BA;

Stylite Publishing Ltd,
37 Salop Road,
Welshpool,
Powys SY21 7EA;

The Swedenborg Society,
20-21 Bloomsbury Way,
London WC1A 2TH;

Suhada Press,
c/o Thornhill Press,
24 Moorend Road,
Cheltenham,
Gloucestershire GL53 0EU;

Templar Publishing Co. Ltd,
107 High Street,
Dorking,
Surrey RH4 1QA;

Charles Thurnham & Sons Ltd,
26-32 Londsdale Street,
Carlisle;

Turnstile Press Ltd,
14-16 Farringdon Lane,
London EC1R 3AU;

Usborne Publishing Ltd,
20 Garrick Street,
London WC2E 9BJ,

Valentine Mitchell & Co. Ltd,
Gainsborough House,
11 Gainsborough Road,
London E11 1RS;

The Voltaire Foundation,
Taylor Institution,
Oxford OX1 3NA;

The Warburg Institute (University of London),
Woburn Square,
London WC1H 0AB;

Wheldon & Wesley Ltd,
Lytton Lodge,
Codicote,
Hitchin,
Hertfordshire SG4 8TE.