

Diario Oficial

de la Unión Europea

C 241



Edición
en lengua española

Comunicaciones e informaciones

56° año
22 de agosto de 2013

Número de información Sumario Página

I *Resoluciones, recomendaciones y dictámenes*

DICTÁMENES

Comisión Europea

2013/C 241/01

Dictamen de la Comisión, de 20 de agosto de 2013, relativo a la aplicación, en el contexto de los contenedores polivalentes, de la prohibición de importar y exportar productos y aparatos que contengan o dependan de sustancias reguladas por el Reglamento (CE) n° 1005/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre las sustancias que agotan la capa de ozono ⁽¹⁾ 1

II *Comunicaciones*

COMUNICACIONES PROCEDENTES DE LAS INSTITUCIONES, ÓRGANOS Y ORGANISMOS DE LA UNIÓN EUROPEA

Comisión Europea

2013/C 241/02

No oposición a una concentración notificada (Asunto COMP/M.6988 — CKH/CKI/PAH/AVR) ⁽¹⁾ 3

ES

Precio:
3 EUR

⁽¹⁾ Texto pertinente a efectos del EEE

(continúa al dorso)

IV Información

INFORMACIÓN PROCEDENTE DE LAS INSTITUCIONES, ÓRGANOS Y ORGANISMOS DE LA UNIÓN EUROPEA

Comisión Europea

2013/C 241/03	Tipo de cambio del euro	4
2013/C 241/04	Dictamen del Comité Consultivo en materia de concentraciones emitido en su reunión de 9 de noviembre de 2011 en relación con un proyecto de decisión relativa al asunto COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Viviti Technologies — Ponente: Italia	5
2013/C 241/05	Informe final del Consejero Auditor — COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Viviti Technologies	7
2013/C 241/06	Resumen de la Decisión de la Comisión, de 23 de noviembre de 2011, por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE (Asunto COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Viviti Technologies) [notificada con el número C(2011) 8664] ⁽¹⁾	11

INFORMACIONES RELATIVAS AL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

Órgano de Vigilancia de la AELC

2013/C 241/07	Dictamen de los representantes de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC presentado en el Comité Consultivo en materia de concentraciones en su reunión de 9 de noviembre de 2011 en relación con un proyecto de Decisión relativa al asunto COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Vivital Technologies — Ponente: Italia	19
---------------	---	----

Secretaría de la AELC

2013/C 241/08	Publicación de la notificación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega por la que se adjudica directamente un contrato de servicio público de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7, apartado 3, del Reglamento (CE) n° 1370/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los servicios públicos de transporte de viajeros por ferrocarril y carretera y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n°s 1191/69 y 1107/70	22
---------------	---	----



⁽¹⁾ Texto pertinente a efectos del EEE

I

(Resoluciones, recomendaciones y dictámenes)

DICTÁMENES

COMISIÓN EUROPEA

DICTAMEN DE LA COMISIÓN

de 20 de agosto de 2013

relativo a la aplicación, en el contexto de los contenedores polivalentes, de la prohibición de importar y exportar productos y aparatos que contengan o dependan de sustancias reguladas por el Reglamento (CE) n° 1005/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre las sustancias que agotan la capa de ozono

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2013/C 241/01)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y, en particular, su artículo 288,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) n° 1005/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de septiembre de 2009, sobre las sustancias que agotan la capa de ozono ⁽¹⁾, y en particular sus artículos 15 y 17, contiene disposiciones que restringen la importación y exportación de sustancias que agotan la capa de ozono, recogidas en el anexo I del Reglamento y denominadas «sustancias reguladas», así como los productos o aparatos que las contengan o dependan de ellas.
- (2) El artículo 28 del Reglamento (CE) n° 1005/2009 ordena que los Estados miembros efectúen inspecciones para comprobar el cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento
- (3) De acuerdo con el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono ⁽²⁾, se permite la continuación del uso de hidroclorofluorocarburos, incluida la producción de contenedores polivalentes.

- (4) La importación y comercialización de contenedores polivalentes que contengan o dependan de los hidroclorofluorocarburos está prohibida en la Unión Europea desde 2004, pero no se exige la retirada de servicio de aquellos.
- (5) De este modo, los contenedores polivalentes utilizados en el tráfico internacional contienen aún de forma habitual sustancias que agotan la capa de ozono en las espumas aislantes o en los aparatos de refrigeración adosados o integrados que usan sustancias reguladas como refrigerante.
- (6) El Reglamento (CE) n° 1005/2009 es más estricto que el Protocolo de Montreal y prohíbe la comercialización de contenedores polivalentes que contengan sustancias reguladas o dependan de ellas.
- (7) De acuerdo con convenios internacionales tales como el Convenio relativo a la importación temporal ⁽³⁾ o el Convenio sobre el régimen aduanero de los contenedores explotados en común en el transporte internacional ⁽⁴⁾, no debe restringirse la libre circulación de contenedores polivalentes.
- (8) De acuerdo con el Convenio relativo a la importación temporal, ratificado por la Unión y por todos los Estados miembros, determinados bienes importados en el contexto de una operación comercial, incluidos los contenedores, pueden acogerse a una importación temporal. Los

⁽¹⁾ DO L 286 de 30.10.2009, p. 1.

⁽²⁾ DO L 297 de 31.10.1988, p. 8.

⁽³⁾ DO L 130 de 27.5.1993, p. 4.

⁽⁴⁾ DO L 91 de 22.4.1995, p. 46.

artículos 553, 554, 555 y 557 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Código Aduanero ⁽¹⁾, disponen, entre otras cosas que, en determinadas condiciones, los contenedores se benefician de la exención total de derechos de importación. En particular, las autoridades aduaneras se cerciorarán de que, a no ser que se concedan exenciones específicas, el período total durante el cual los contenedores permanezcan incluidos en el régimen para una misma utilización y bajo la responsabilidad del mismo titular no sea superior a 24 meses.

- (9) De acuerdo con la jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, los actos jurídicos de las instituciones deben interpretarse de forma coherente con los acuerdos internacionales de los que es parte la Unión.

EMITE EL SIGUIENTE DICTAMEN:

1. Al aplicar el Reglamento (CE) n° 1005/2009, los Estados miembros no deberán considerar la entrada o salida del territorio aduanero de la Unión de un contenedor polivalente como una importación o exportación a efectos de lo dis-

puesto en los artículos 15 y 17 de dicho Reglamento si el contenedor polivalente se encuentra en régimen de importación temporal.

2. En las inspecciones de contenedores polivalentes que contengan sustancias reguladas de conformidad con el artículo 28 del Reglamento (CE) n° 1005/2009, o dependan de ellas, los Estados miembros deberán cerciorarse de que los contenedores polivalentes que entren el territorio aduanero de la Unión en régimen de importación temporal cumplan lo dispuesto en los artículos 553, 554, 555 y 557 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 y de que tales contenedores no se comercialicen en el mercado de la Unión.
3. Los destinatarios del presente Dictamen serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 20 de agosto de 2013.

Por la Comisión
Connie HEDEGAARD
Miembro de la Comisión

⁽¹⁾ DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

II

(Comunicaciones)

COMUNICACIONES PROCEDENTES DE LAS INSTITUCIONES, ÓRGANOS Y ORGANISMOS DE LA UNIÓN EUROPEA

COMISIÓN EUROPEA

No oposición a una concentración notificada**(Asunto COMP/M.6988 — CKH/CKI/PAH/AVR)****(Texto pertinente a efectos del EEE)**

(2013/C 241/02)

El 16 de agosto de 2013, la Comisión decidió no oponerse a la concentración notificada que se cita en el encabezamiento y declararla compatible con el mercado común. Esta decisión se basa en el artículo 6, apartado 1, letra b) del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo. El texto íntegro de la decisión solo está disponible en inglés y se hará público una vez que se elimine cualquier secreto comercial que pueda contener. Estará disponible:

- en la sección de concentraciones del sitio web de competencia de la Comisión (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Este sitio web permite localizar las decisiones sobre concentraciones mediante criterios de búsqueda tales como el nombre de la empresa, el número de asunto, la fecha o el sector de actividad,
 - en formato electrónico en el sitio web EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm>) con el número de documento 32013M6988. EUR-Lex da acceso al Derecho comunitario en línea.
-

IV

(Información)

INFORMACIÓN PROCEDENTE DE LAS INSTITUCIONES, ÓRGANOS Y ORGANISMOS DE LA UNIÓN EUROPEA

COMISIÓN EUROPEA

Tipo de cambio del euro ⁽¹⁾

21 de agosto de 2013

(2013/C 241/03)

1 euro =

Moneda	Tipo de cambio	Moneda	Tipo de cambio		
USD	dólar estadounidense	1,3384	AUD	dólar australiano	1,4811
JPY	yen japonés	130,52	CAD	dólar canadiense	1,3966
DKK	corona danesa	7,4585	HKD	dólar de Hong Kong	10,3789
GBP	libra esterlina	0,85295	NZD	dólar neozelandés	1,6913
SEK	corona sueca	8,7277	SGD	dólar de Singapur	1,7087
CHF	franco suizo	1,2310	KRW	won de Corea del Sur	1 494,91
ISK	corona islandesa		ZAR	rand sudafricano	13,6506
NOK	corona noruega	8,0535	CNY	yuan renminbi	8,1956
BGN	lev búlgaro	1,9558	HRK	kuna croata	7,5430
CZK	corona checa	25,775	IDR	rupia indonesia	14 504,51
HUF	forint húngaro	299,67	MYR	ringgit malayo	4,4080
LTL	litas lituana	3,4528	PHP	peso filipino	58,808
LVL	lats letón	0,7028	RUB	rublo ruso	44,2007
PLN	zloty polaco	4,2403	THB	baht tailandés	42,601
RON	leu rumano	4,4420	BRL	real brasileño	3,2155
TRY	lira turca	2,6185	MXN	peso mexicano	17,4634
			INR	rupia india	86,2700

⁽¹⁾ Fuente: tipo de cambio de referencia publicado por el Banco Central Europeo.

Dictamen del Comité Consultivo en materia de concentraciones emitido en su reunión de 9 de noviembre de 2011 en relación con un proyecto de decisión relativa al asunto COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Viviti Technologies

Ponente: Italia

(2013/C 241/04)

Concentración

1. El Comité Consultivo coincide con la Comisión en que la operación notificada constituye una concentración a efectos del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento sobre concentraciones.
2. El Comité Consultivo coincide con la Comisión en que la operación notificada tiene dimensión UE conforme al artículo 1, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

Definición del mercado

3. El Comité Consultivo está de acuerdo con las definiciones de la Comisión de los mercados de producto de referencia en el proyecto de Decisión.

En particular, por lo que se refiere a la definición del mercado de producto, el Comité Consultivo está de acuerdo en que el impacto de la operación propuesta debe evaluarse en los mercados siguientes:

- a) el mercado de HDD empresariales de misión crítica;
 - b) el mercado de HDD de 3,5" para empresas críticas;
 - c) el mercado de HDD de 3,5" de escritorio;
 - d) el mercado de HDD de 3,5" para electrónica de consumo;
 - e) el mercado de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles;
 - f) el mercado de HDD de 2,5" para electrónica de consumo; y
 - g) ¿el mercado de XHDD?
4. El Comité Consultivo está de acuerdo en la definición del mercado geográfico de referencia para:
 - a) HDD; y
 - b) XHDD.

Hipótesis de contraste

5. El Comité Consultivo coincide con la Comisión en que, a efectos de la evaluación desde el punto de vista de la competencia de la operación propuesta, el enfoque más adecuado es adoptar el principio de prioridad («orden de llegada») basado en la fecha de notificación y en que la operación propuesta debe evaluarse teniendo en cuenta la operación Seagate/Samsung aprobada por la Decisión de la Comisión el 19 de octubre de 2011 (Asunto COMP/M.6214 — Seagate/Negocio de HDD de Samsung). Un Estado miembro no está de acuerdo.

Evaluación desde el punto de vista de la competencia

Efectos no coordinados

6. El Comité Consultivo coincide con la conclusión de la Comisión de que no es probable que la operación propuesta produzca efectos no coordinados que obstaculicen significativamente la competencia efectiva en los mercados mundiales de HDD de misión crítica, HDD de 2,5" para dispositivos portátiles y HDD de 2,5" para electrónica de consumo.
7. El Comité Consultivo coincide con la conclusión de la Comisión de que es probable que la operación propuesta, tal como ha sido notificada, obstaculice de forma significativa la competencia efectiva como resultado de efectos no coordinados en los mercados mundiales de HDD de 3,5" de escritorio, HDD de 3,5" para electrónica de consumo y HDD de 3,5" para empresas críticas.

8. El Comité Consultivo coincide con la evaluación de la Comisión de que, a pesar de que hay indicaciones de que la operación propuesta, tal como se ha notificado, puede obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva como resultado de efectos no coordinados en el mercado de XHDD del EEE, a la vista de las soluciones para eliminar los obstáculos significativos a la competencia efectiva en los mercados en sentido ascendente a escala mundial de HDD de 3,5" de escritorio, HDD de 3,5" para electrónica de consumo y HDD de 3,5" para empresas críticas, no es probable, en cualquier caso, que la operación propuesta obstaculice de forma significativa la competencia efectiva en el mercado en sentido descendente de XHDD del EEE.

Efectos coordinados

9. El Comité Consultivo coincide con la evaluación de la Comisión de que no es probable que la operación propuesta produzca efectos coordinados que obstaculicen de forma significativa la competencia efectiva en los mercados mundiales de HDD y en el mercado de XHDD del EEE.

Efectos verticales

10. El Comité Consultivo comparte la conclusión de la Comisión de que no es probable que la operación propuesta obstaculice de forma significativa la competencia efectiva como resultado de la exclusión de fabricantes de componentes (cabezas y soportes) de una base de clientes suficiente que a su vez menoscabaría la capacidad de Toshiba de competir en los mercados de HDD.

Eficiencias

11. El Comité Consultivo coincide con el punto de vista de la Comisión de que las supuestas eficiencias generadas por la operación propuesta no permiten a la Comisión declarar la operación propuesta, tal como se ha notificado, compatible con el mercado interior respecto a los mercados mundiales de HDD de 3,5" de escritorio, de 3,5" para electrónica de consumo y de 3,5" para empresas críticas y al mercado del EEE para los XHDD.

Medidas correctoras

12. El Comité Consultivo comparte el punto de vista de la Comisión de que el conjunto de soluciones presentado por las partes resuelve totalmente los problemas de competencia detectados por la Comisión en el mercado mundial de HDD de 3,5" para empresas críticas, mundial de HDD de 3,5" de escritorio, mundial de 3,5" de electrónica de consumo y del EEE de XHDD.

Conclusión

13. El Comité Consultivo coincide con la conclusión de la Comisión de que, siempre y cuando se cumplan en su totalidad los compromisos ofrecidos por las partes, no es probable que la operación propuesta obstaculice de forma significativa la competencia efectiva en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.
 14. El Comité Consultivo coincide con la conclusión de la Comisión de que la concentración notificada debe declararse compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.
 15. El Comité Consultivo recomienda la publicación del presente dictamen en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.
-

Informe final del Consejero Auditor ⁽¹⁾**COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Viviti Technologies**

(2013/C 241/05)

I. Síntesis

- (1) El 20 de abril de 2011, la Comisión recibió la notificación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento de concentraciones ⁽²⁾, de un proyecto de concentración por el cual Western Digital Corporation («WD», la «parte notificante»), adquiere mediante adquisición de acciones el control exclusivo, a tenor del artículo 3, apartado 1, letra b), del mencionado Reglamento, de Viviti Technologies Ltd, antes denominada Hitachi Global Storage Technologies Holdings Ltd («HGST») ⁽³⁾. El 30 de mayo de 2011, la Comisión puso en marcha el procedimiento con arreglo al artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento de concentraciones.
- (2) El 18 de agosto de 2011, la Comisión emitió un pliego de cargos («PC») a tenor del artículo 18 del Reglamento de concentraciones, en el que la Comisión llegó a la conclusión provisional de que la operación propuesta crearía un obstáculo significativo a la competencia efectiva en una serie de mercados de discos duros (HDD).
- (3) Tras haber concedido acceso al expediente el 19 de agosto de 2011 ⁽⁴⁾, la parte notificante presentó por escrito sus observaciones sobre el PC el 1 de septiembre de 2011. En sus observaciones, la parte notificante no solicitó desarrollar sus argumentos en una audiencia formal a tenor del artículo 14, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 802/2004 ⁽⁵⁾. En vez de ello, presentó oralmente sus argumentos en una reunión de evaluación de la situación con la DG de Competencia celebrada el 6 de septiembre de 2011.
- (4) A la vista de algunos argumentos planteados por la parte notificante en sus observaciones sobre el PC y en la reunión para evaluar la situación de 6 de septiembre, la Comisión efectuó una nueva investigación del mercado. En otra reunión de evaluación de la situación celebrada el 20 de septiembre de 2011, la Comisión compartió con la parte notificante los resultados de esta nueva investigación del mercado y presentó sus puntos de vista sobre ciertos argumentos planteados por la parte notificante. Esta solicitó la oportunidad de presentar, antes del 26 de septiembre, observaciones suplementarias para responder a las conclusiones de la Comisión. La Comisión se mostró de acuerdo con esta petición. El 22 de septiembre, la parte notificante pudo acceder a las versiones no confidenciales de los documentos que había recibido la Comisión en el contexto de la nueva investigación del mercado. Los días 23, 24 y 26 de septiembre también se proporcionó nueva información a las partes. La parte notificante presentó las observaciones suplementarias los días 23 y 26 de septiembre.
- (5) El 3 de octubre de 2011, la parte notificante presentó una primera propuesta de compromisos. La Comisión indicó que los compromisos ofrecidos no eran adecuados para resolver los problemas de competencia. El 10 de octubre de 2011, la parte notificante presentó un conjunto revisado de compromisos que la Comisión sometió a una prueba de mercado el mismo día. El 24 de octubre de 2011 se presentó a la Comisión un paquete revisado de soluciones que se modificó posteriormente siguiendo las nuevas conversaciones con la Comisión. La parte notificante ofreció un conjunto definitivo de compromisos el 27 de octubre de 2011 sobre el que la Comisión llegó a la conclusión que resolvía todos los problemas pendientes en relación con la compatibilidad de la operación propuesta con el mercado interior.

II. Peticiones al Consejero Auditor

- (6) Durante el procedimiento, la parte notificante me hizo tres peticiones sobre el acceso al expediente.

Primera petición

- (7) El 26 de agosto de 2011, la parte notificante me pidió que revisara una decisión de la DG de Competencia por la que se le negaba el acceso a la documentación que figuraba en el expediente

⁽¹⁾ De conformidad con los artículos 16 y 17 de la Decisión 2011/695/UE del Presidente de la Comisión Europea, de 13 de octubre de 2011, relativa a la función y el mandato del consejero auditor en determinados procedimientos de competencia (DO L 275 de 20.10.2011, p. 29).

⁽²⁾ Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas [DO L 24 de 29.1.2004, p. 1 («el Reglamento de concentraciones»)].

⁽³⁾ En lo sucesivo se hará referencia al procedimiento como asunto M.6203.

⁽⁴⁾ También se organizó una sala de datos los días 22-26 de agosto de 2011 para que los asesores económicos de la parte notificante tuvieran acceso a información confidencial cuantitativa.

⁽⁵⁾ Reglamento (CE) n° 802/2004 de la Comisión por el que se aplica el Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (DO L 133 de 30.4.2004, p. 1).

de otro procedimiento con arreglo al Reglamento de concentraciones, a saber, el asunto COMP/M.6214 — Seagate Technology PLC/Negocio de HDD de Samsung Electronics Co Ltd («Asunto M.6214»). Las partes de estos procedimientos, que son competidoras de WD y HGST en algunos mercados HDD, notificaron a la Comisión su propuesta de concentración un día antes de que se notificara la propuesta de concentración entre WD y HGST. Respondí a la solicitud de la parte notificante el 30 de agosto en los siguientes términos.

- (8) En primer lugar, la parte notificante pidió que se le diera acceso al expediente del asunto M.6214 con el argumento de que tenía «interés suficiente» porque era un competidor importante de las partes interesadas en este asunto. Desestimé esta solicitud ya que, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (CE) n.º 802/2004 ⁽⁶⁾, la Comisión concederá acceso al expediente a las partes a las que haya dirigido un pliego de cargos y, previa solicitud, a las demás partes interesadas (tal como se definen en el artículo 11, letra b), de dicho Reglamento). Como WD no entra en ninguna de esas categorías en lo que se refiere al asunto M.6214, no tenía derecho a acceder al expediente de ese asunto.
- (9) En segundo lugar, la parte notificante alegó que, en el asunto M.6203, la Comisión había basado ampliamente el PC en documentación e información procedente del expediente del asunto M.6214 que no se había puesto a su disposición. Examiné detenidamente el PC y comprobé que solo había utilizado unos pocos documentos presentados originalmente en el asunto M.6214 y que más tarde se habían vuelto a presentar en el asunto M.6203 a petición de la DG de Competencia. La parte notificante tuvo acceso a las versiones no confidenciales de estos documentos en el expediente del asunto M.6203. En consecuencia, la alegación de que la Comisión, para elaborar el PC, se había basado en documentos no accesibles del asunto M.6214, estaba infundada.
- (10) En tercer lugar, en su solicitud, la parte notificante parecía sugerir que la DG de Competencia había revisado de forma general el expediente del asunto M.6214 y había sacado documentos para su análisis del asunto M.6203. Por ello, en aplicación del principio de igualdad de armas, la parte notificante consideró que también debía poder revisar documentos del asunto M.6214 en busca de información exculpatoria. He investigado la cuestión con la DG de Competencia y no he hallado pruebas de que dicha DG haya efectuado una revisión global del expediente del asunto M.6214 para hallar elementos inculpatorios que pudieran usarse en su evaluación del asunto M.6203. Los únicos documentos que se han vuelto a presentar en el asunto M.6203 son unos amplios documentos estratégicos recientes de las partes del asunto M.6214 y unos estudios de mercado de consultores independientes, ambos del tipo que la Comisión pide normalmente a los competidores en una investigación sobre concentraciones. Además, esos documentos no parecían ser, por su naturaleza, inherentemente más adversos o más favorables a la parte notificante. A la vista de lo expuesto, no vi razones para aceptar la petición de la parte notificante de que se le permita examinar documentos del expediente del asunto M.6214, y en consecuencia desestimé esta petición.

Segunda petición

- (11) El 31 de agosto, la parte notificante me pidió que revisara una decisión de la DG de Competencia de redactar el resultado del análisis de los datos sobre ofertas incluidos en el informe preparado por los asesores económicos de la parte notificante en el contexto de la sala de datos ⁽⁷⁾. Como la petición no estaba suficientemente razonada, el 31 de agosto informé a la parte notificante de que no podía dar curso a la petición hasta no disponer de las suficientes aclaraciones.
- (12) Entre tanto, investigué la cuestión con la DG de Competencia que posteriormente decidió revelar más información del informe de los asesores económicos a la parte notificante.
- (13) La parte notificante no me hizo aclaraciones sobre su petición inicial, ni pidió un seguimiento.

Tercera petición

- (14) El 27 de septiembre de 2011, la parte notificante me envió una petición para revisar una decisión de la DG de Competencia, tras la reunión de evaluación de la situación de 20 de septiembre de 2011, por la que se rehusaba el acceso completo o granular a ciertos datos e información redactados y que la Comisión había recopilado en el curso de su investigación de mercado. La parte notificante había podido acceder a las versiones no confidenciales de estos datos e información los días 22, 23, 24 y 26 de septiembre ⁽⁸⁾. Respondí a la petición el 3 de octubre de 2011, tal como se expone a continuación.

⁽⁶⁾ Véase la nota a pie de página 5.

⁽⁷⁾ Véase la nota a pie de página 4.

⁽⁸⁾ Véase el apartado 4.

- (15) En primer lugar, la parte notificante solicitó acceso a la información confidencial presentada por un competidor en respuesta a cuestiones sobre la entrada en el mercado de 3,5" de escritorio para verificar las conclusiones de la Comisión a este respecto. Al mismo tiempo que yo revisaba esta cuestión, la DG de Competencia organizó un procedimiento de sala de datos en el que se dio acceso a los asesores externos de la parte notificante, bajo estrictas normas de confidencialidad, a nueva parte de la información presentada por el competidor⁽⁹⁾. La DG de Competencia entregó también a la parte notificante nueva información en forma de intervalos sobre los datos originalmente redactados. En mi respuesta a la petición de la parte notificante, hice también una serie de descripciones generales de la naturaleza y contenido de la restante información confidencial que no se había revelado en la sala de datos. Concluí que la información que se había entregado era suficiente para que la parte notificante pudiera expresar eficazmente sus puntos de vista sobre las conclusiones a las que había llegado la Comisión sobre el punto de que se trata y que le habían sido presentadas el 20 de septiembre en la reunión de evaluación de la situación.
- (16) Sobre esta misma cuestión la parte notificante había pedido también que la Comisión obtuviera datos (es decir, datos que no estaban en el expediente) subyacentes a determinados cálculos de costes presentados por el competidor citado en el apartado anterior. De hecho la Comisión había solicitado nueva información al competidor y este se la había remitido. Se pudo acceder a parte de esa información en la sala de datos antes citada. Consideré, por lo tanto, que se había resuelto la petición de la parte notificante respecto a esta primera cuestión.
- (17) En segundo lugar, la parte notificante se me quejó de que solo había podido acceder parcialmente a la información que había presentado a la Comisión cierto grupo de clientes en respuesta a una pregunta sobre sus compras de HDD. La DG de Competencia había permitido a la parte notificante acceder a versiones «anónimas» de partes de las respuestas de los clientes, así como a información agregada que mostraba la distribución de compras por grupo de productos. La parte notificante afirmaba que, si no podía acceder a los volúmenes de compras de cada cliente individualmente, no podía valorar la importancia relativa de cada respuesta de los clientes y por ello su capacidad de defenderse se veía muy reducida.
- (18) En mi respuesta expuse que revelar los volúmenes de compras individuales, tal como se pedía, hubiera podido permitir identificar a los clientes que respondieron a los cuestionarios y habían pedido que sus respuestas fueran anónimas (lo que había sido aceptado⁽¹⁰⁾). Además, consideré que la información que solicitaba la parte notificante entraba en la categoría de secretos comerciales y otra información confidencial. Por otro lado, la parte notificante no había dado razones por las que tendría la necesidad de valorar la importancia relativa de la respuesta de cada cliente. Por último, tras revisar la información que la DG de Competencia había entregado a la parte notificante los días 23, 24 y 26 de septiembre de 2011, llegué a la conclusión de que esa información permitía a la parte notificante hacer observaciones útiles a las conclusiones que la Comisión le había presentado en la reunión de evaluación de la situación de 20 de septiembre. A pesar de ello proporcioné información adicional para tranquilizar a la parte notificante del carácter representativo de las respuestas de los clientes recogidas por la Comisión.
- (19) En tercer lugar, la parte notificante pidió acceder a otro grupo de datos entregados por los clientes en respuesta al cuestionario de la Comisión, en el cual, según la parte notificante, parecía basarse «esencialmente» la Comisión para apoyar algunas de sus conclusiones. Primero, aclaré a la parte notificante que, contrariamente a lo que afirmaba, la información incluida en las respuestas de los clientes, no era crucial para las conclusiones de la Comisión, sino que solo servía para confirmar los resultados de una investigación de mercado anterior, que se puso a disposición de la parte notificante cuando pudo acceder al expediente el 19 de agosto de 2011. Segundo, tras investigar la cuestión con la DG de Competencia, le pedí que diera acceso a la parte notificante a la información solicitada en forma de cuadros que incluyeran las partes relevantes de las respuestas de los clientes de forma que se garantizara el anonimato de los clientes. La DG de Competencia concedió un acceso parcial el 28 de septiembre de 2011 y yo lo hice, también parcialmente, el 3 de octubre de 2011. Habida cuenta de este acceso adicional, consideré que se había satisfecho la petición de la parte notificante.
- (20) La parte notificante no realizó ninguna observación de seguimiento ni efectuó petición nueva alguna tras mi respuesta de 3 de octubre.

⁽⁹⁾ La sala de datos se organizó el 30 de septiembre de 2011.

⁽¹⁰⁾ No vi razones en el presente asunto para rehusar el anonimato de los clientes.

III. La decisión

- (21) La decisión concluye que la operación propuesta es compatible con el mercado interior y el Acuerdo del EEE, a condición de que la parte notificante cumpla los compromisos contraídos con la Comisión. En particular, se incluye en ellos una cláusula de «comprador inicial», según la cual la parte notificante no podrá cerrar la operación propuesta antes de suscribir con un comprador apropiado un acuerdo de compra y venta vinculante para la venta de la actividad empresarial cedida aprobado por la Comisión. La decisión no incluye objeciones sobre las que las partes no hayan tenido la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista.

IV. Conclusión

- (22) Aparte de las tres peticiones de acceso al expediente mencionadas en la sección II, no he recibido otras peticiones o denuncias de parte alguna del procedimiento. A la vista de lo cual, y teniendo en cuenta la conclusión de la sección III de que la decisión no incluye objeciones sobre las que no se haya oído a la parte notificante, considero que se ha respetado el ejercicio efectivo de los derechos de procedimiento de todos los participantes en el presente asunto.

Bruselas, el 21 de noviembre de 2011.

Wouter WILS

Resumen de la Decisión de la Comisión**de 23 de noviembre de 2011****por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE****(Asunto COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Viviti Technologies)***[notificada con el número C(2011) 8664]***(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)****(Texto pertinente a efectos del EEE)**

(2013/C 241/06)

El 23 de noviembre de 2011 la Comisión adoptó una Decisión sobre un asunto de concentración entre empresas, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas ⁽¹⁾ y, en particular, con su artículo 8, apartado 2. Existe una versión no confidencial de la Decisión completa en la lengua auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión en el sitio internet de la Dirección General de Competencia, en la siguiente dirección:

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. LAS PARTES

- (1) Western Digital Corporation («WD» o «parte notificante», EE.UU.) diseña, desarrolla, fabrica y vende discos duros («HDD»), unidades de estado sólido («SSD»), discos duros externos («XHDD») y reproductores multimedia. Sus actividades están integradas verticalmente en sentido ascendente en la fabricación de componentes clave, como cabezas y soportes de lectura/escritura.
- (2) Hitachi Global Storage Technologies («HGST», Singapur), rebautizada recientemente como Viviti Technologies, es una filial al 100 % de Hitachi, Ltd. Desarrolla y fabrica unidades de almacenamiento digital, tales como HDD y SSD, junto con algunos XHDD de marca. También está integrada verticalmente en sentido ascendente.
- (3) WD y HGST se denominarán en lo sucesivo «las partes»; la entidad resultante de la concentración propuesta se denominará en lo sucesivo «la entidad fusionada».

II. LA OPERACIÓN

- (4) El 20 de abril de 2011, la Comisión recibió la notificación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento de concentraciones, de un proyecto de concentración por el cual WD adquiere el control, a tenor del artículo 3, apartado 1, letra b), del mencionado Reglamento, de la totalidad de HGST mediante adquisición de acciones (en lo sucesivo, «la operación propuesta»).
- (5) Como resultado de la operación propuesta, HGST estará bajo el control exclusivo de WD. La operación constituye, por tanto, una concentración con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones.

- (6) La operación tiene dimensión de la UE con arreglo al artículo 1, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

III. RESUMEN**A. Marco analítico**

- (7) El 19 de abril de 2011, un día antes que la presente operación, se notificó a la Comisión otra concentración que afecta a los mismos mercados, en concreto la adquisición por parte de Seagate («Seagate») del control exclusivo del negocio HDD de Samsung Electronics Co., Ltd. («Samsung HDD», Corea del Sur) ⁽²⁾.
- (8) En la línea de su reciente práctica, la Comisión ha decidido evaluar estas operaciones paralelas que afectan a los mismos mercados según la regla de prioridad del orden de llegada, en función de la fecha de notificación.
- (9) La Comisión considera que es inherente al sistema general del Reglamento de concentraciones que la parte que sea la primera en notificar una concentración que, evaluada según sus propios méritos, no obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo, tenga derecho a que su operación se declare compatible con el mercado interior dentro de los plazos aplicables. No es necesario ni adecuado tener en cuenta futuros cambios en las condiciones de mercado resultantes de concentraciones notificadas con posterioridad.
- (10) El principio del «orden de llegada» es el único que garantiza suficiente seguridad jurídica y objetividad. La Comisión recuerda que garantizar seguridad jurídica es uno de los objetivos fundamentales del Reglamento de concentraciones.

⁽¹⁾ DO L 24 de 29.1.2004, p. 1 (en lo sucesivo, el «Reglamento de concentraciones»).

⁽²⁾ Asunto COMP/M.6214 — Seagate/Negocio de HDD de Samsung.

- (11) Por otra parte, con arreglo al régimen del Reglamento de concentraciones, la fecha de la notificación es la base más adecuada para aplicar la regla de prioridad. Es un criterio claro y objetivo, determinado en todos los casos de conformidad con las normas del artículo 5 del Reglamento (CE) n° 802/2004, que se ajusta a un sistema del control de concentraciones basado en la notificación. Otros criterios, tales como la fecha en la que se firma un acuerdo vinculante o el momento en que se hace público un proyecto de concentración, son más difíciles de aplicar y pueden crear inseguridad.
- (12) Por consiguiente, habida cuenta de las fechas de notificación, la operación propuesta se evalúa teniendo en cuenta la operación Seagate/Samsung que se notificó un día antes y que fue aprobada por la Comisión el 19 de octubre de 2011. El punto de partida de la evaluación de la Comisión es una estructura de mercado con los siguientes proveedores de HDD: HGST, la entidad fusionada Seagate/Samsung, Toshiba y WD.

B. Mercados de referencia

1. Introducción

- (13) Los HDD son dispositivos que utilizan uno o varios discos giratorios con superficie magnética (soporte) para almacenar y permitir el acceso a datos. Ofrecen almacenamiento permanente de datos, es decir, que los datos no se pierden cuando el dispositivo no está encendido.
- (14) Los componentes principales de un disco duro son la configuración de cabezas de disco (Head-Disk-Assembly «HDA») y la tarjeta de circuitos impresos (Printed Circuit Board Assembly «PCBA»). Toshiba y Samsung HDD compran los principales componentes, como cabezas y soportes a fabricantes terceros, por ejemplo, a TDK las cabezas y a Showa Denko los soportes. Otros proveedores, en concreto Seagate, WD y HGST, se autoabastecen de la mayor parte de estos componentes.
- (15) Los HDD pueden distinguirse en función de sus características técnicas, como el tamaño (factores de forma 3,5", 2,5", 1,8"), la velocidad de giro (tiempo de búsqueda), la capacidad de almacenamiento y el tipo de interfaz.
- (16) Además, los HDD se clasifican habitualmente en función de su utilización final, en particular:
- a) HDD empresariales
- (17) Los HDD empresariales se utilizan principalmente en servidores y sistemas de almacenamiento empresarial. Pueden subdividirse en: i) HDD de carácter crítico (empleados en servidores de alto rendimiento o matrices de almacenamiento que requieran una fiabilidad del 99,999 %), y ii) HDD para empresas críticas (utilizados en grandes instalaciones de almacenamiento o parques de servidores de empresas internet que funcionan 24 horas al día/7 días a la semana).
- b) HDD de escritorio
- (18) Los HDD de escritorio (Desktop HDD) están incorporados a los ordenadores personales destinados al uso habitual en un único lugar (hogares, empresas y redes multiusuarios). Casi todos los HDD para aplicaciones de escritorio están basados en un factor de forma de 3,5", lo que ofrece la máxima capacidad de almacenamiento al menor precio por GB.
- c) HDD portátiles
- (19) Los HDD portátiles están incorporados fundamentalmente a ordenadores notebook y otros dispositivos portátiles. Los ordenadores portátiles se utilizan tanto en viviendas o empresas como fuera de ellas. La mayoría de los HDD para dispositivos portátiles están basados en el factor de forma 2,5". Generalmente son más caros y tienen menos capacidad que los HDD de 3,5" para dispositivos de escritorio.
- d) HDD para electrónica de consumo
- (20) Los HDD para electrónica de consumo se utilizan en i) grabadoras de vídeo digital («DVR») y descodificadores de cable y satélite («STB»), y ii) en consolas de videojuegos. Los HDD suministrados para aplicaciones de electrónica de consumo incluyen tanto dispositivos de factor de forma 3,5" y 2,5" como un pequeño volumen de dispositivos de 1,8" ⁽¹⁾. A diferencia de los HDD utilizados en aplicaciones de PC (ya sean de escritorio o portátiles), los HDD de 2,5" y 3,5" utilizados en productos de electrónica de consumo se suministran con códigos de microprograma específicos instalados en función de la finalidad de aplicación específica.
2. Diferentes mercados de HDD en función del factor de forma y de la utilización final
- (21) La investigación de la Comisión reveló que no hay sustituibilidad por lo que se refiere a la demanda en todos los HDD ya que las diversas aplicaciones para utilizaciones finales en las que están incorporados los HDD determinan en gran medida los requisitos técnicos de los HDD (capacidad, interfaz, rpm y factor de forma). Además, dentro de la misma aplicación para utilización final, los HDD con distintos factores de forma (en concreto 3,5" y 2,5") no son sustituibles desde la perspectiva del cliente.
- (22) Los HDD utilizados en distintas aplicaciones para utilizaciones finales están también sujetos a distintas dinámicas del sector y distintos modelos de la cadena de suministro. La investigación de la Comisión señaló además que no hay suficiente sustituibilidad de la oferta en todos los tipos de HDD en términos de eficacia e inmediatez. Al no haber esa sustituibilidad de la oferta, el mercado no puede definirse de manera más amplia.
- (23) La Comisión identificó los siguientes mercados de producto de referencia: i) HDD empresariales de carácter crítico ⁽²⁾, ii) HDD empresariales de 3,5" para empresas críticas, iii) HDD de 3,5" de escritorio, iv) HDD de 3,5" para electrónica de consumo, v) HDD de 2,5" para dispositivos portátiles y vi) HDD de 2,5" para electrónica de consumo.

⁽¹⁾ No se tratará de los dispositivos 1,8" puesto que ni WD ni HGST fabrican este tipo de HDD.

⁽²⁾ A los efectos de la Decisión no es preciso diferenciar entre HDD empresariales de carácter crítico según su factor de forma, puesto que no se plantean problemas de competencia en este mercado con arreglo a ninguna definición alternativa del mercado de producto.

(24) La investigación de la Comisión y decisiones anteriores señalaban que todos los mercados de HDD eran de ámbito mundial.

3. Discos duros externos (XHDD)

(25) Los XHDD permiten a los usuarios de PC complementar el espacio de almacenamiento de sus sistemas de PC, sus redes domésticas o de oficina pequeña, o sus dispositivos para electrónica de consumo. Ofrecen soluciones de almacenamiento autónomo. Los XHDD utilizan HDD como insumos. A diferencia de los HDD internos, los XHDD se venden como productos acabados en el mercado comercial y van dirigidos a clientes sustancialmente diferentes, principalmente usuarios finales de PC y dispositivos de electrónica de consumo, en contraposición a fabricantes de equipos originales (OEM). Los XHDD son predominantemente negocios de marca.

(26) La Comisión considera que los XHDD constituyen un mercado de producto separado en sentido descendente de los HDD. La Comisión considera además que el mercado de XHDD actualmente es regional y, por tanto, debe ser evaluado a nivel del EEE puesto que los clientes, así como la mezcla de clientes, varía significativamente según las diferentes regiones del mundo. También la identidad y el número de proveedores de XHDD varía según las distintas regiones del mundo.

C. Evaluación desde el punto de vista de la competencia

Efectos no coordinados

(27) WD es actualmente el mayor proveedor de HDD en cuanto a volumen y el segundo, muy cerca de Seagate, en cuanto a ingresos. Es el mayor proveedor en los importantes mercados de HDD de 3,5" de escritorio ([40-50]* % cuota de mercado en ingresos) y de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles ([30-40]* % cuota de mercado en ingresos), es el mayor proveedor en el mercado de HDD de 3,5" para electrónica de consumo ([40-50]* % cuota de mercado en ingresos) y el segundo mayor en el mercado de HDD de 3,5" para empresas críticas ([30-40]* % cuota de mercado en ingresos).

(28) Con la operación propuesta, WD reforzará su posición dominante para convertirse, con diferencia, en el mayor proveedor de HDD de todos los mercados de HDD excepto en el de HDD empresariales de carácter crítico en el que la entrada de WD ha sido reciente. Las actividades de WD y HGST se solapan en todos los mercados de HDD y el resultado de la operación propuesta sería, en términos generales, un incremento de las actuales cuotas de mercado de WD.

(29) La Comisión evaluó los efectos sobre la competencia de la operación propuesta en cada uno de los mercados de referencia.

(30) De acuerdo con la regla de prioridad antes mencionada, la situación contrafactual correspondiente es que, antes de la concentración, Seagate/Samsung, WD, HGST y Toshiba eran competidores de HDD en los distintos mercados de 2,5" y en el de 3,5" para empresas críticas, y WD, Seagate/Samsung y HGST lo eran en los mercados de 3,5" de escritorio y de 3,5" para electrónica de consumo.

(31) La estructura de mercado y la dinámica competitiva varían en cada uno de los mercados de referencia de HDD. No obstante, hay una serie de factores comunes relevantes para la evaluación de la Comisión en materia de competencia para cada uno de estos mercados, como se explica más adelante.

(32) La Comisión opina que los productos en los mercados de HDD presentan características de productos diferenciados y no de meros productos de consumo. La investigación de la Comisión confirmó, en efecto, que la tecnología y la innovación son importantes, y que factores como el rendimiento (velocidad de giro, de búsqueda), la calidad del producto y la fiabilidad, el volumen sonoro y el consumo de energía de los HDD son factores importantes en las decisiones de compra de los clientes OEM. También son factores clave de la competencia entre los proveedores de HDD la capacidad de estos de ejecutar correctamente los planes sobre los productos y poner en el mercado productos de alta calidad en los plazos previstos y siendo rentables.

(33) La investigación de la Comisión señaló que la diversidad de fuentes de abastecimiento es muy importante para los clientes de HDD por razones de seguridad de suministro así como para abastecerse a precios competitivos. También señaló que, como mínimo, son necesarios tres proveedores cualificados y fiables para una política efectiva de diversidad de fuentes de abastecimiento. Se desprende de ello, que la capacidad de los clientes de HDD de cambiar de proveedor y reasignar cuotas de compra se vería significativamente limitado en una situación en la que solo hubiera dos proveedores.

(34) Los competidores tienen fuerzas y estrategias diferentes. A los efectos de analizar la proximidad de la competencia entre WD y HGST y la fuerza competitiva de HGST, la Comisión evaluó las fuerzas competitivas de cada uno de los competidores de HDD sobre la base de los distintos valores de referencia identificados por los ejecutivos clave de la parte notificante, así como por clientes de HDD, a saber, amplitud del producto, disponibilidad del producto y ejecución de los planes sobre el producto, calidad del producto, tecnología y relación coste eficacia/precio.

(35) La investigación de la Comisión indicó que había importantes obstáculos a la entrada en el mercado y que no hay una entrada que sea probable, oportuna y suficiente en cualquiera de los mercados de HDD, ya sea por un nuevo competidor en la industria de HDD o por un proveedor de HDD que no está presente en un mercado de HDD específico (como la posible entrada de Toshiba en los mercados de 3,5" de escritorio o de 3,5" para electrónica de consumo como se explica más adelante).

1. El mercado mundial de HDD de 3,5" de escritorio

- (36) WD es ya uno de los proveedores dominantes en el mercado de 3,5" para escritorio, con una cuota de mercado del [40-50]* %. La cuota de mercado de HGST es del [10-20]* % y por lo tanto significativa. La operación propuesta reduciría el número de competidores de HDD en el mercado de 3,5" para escritorio de tres a dos. Después de la fusión, la entidad fusionada habría tenido la cuota de mercado en valor más elevada ([50-60]* %). La otra mitad del mercado estaría bajo el control de Seagate/Samsung, con una cuota de mercado del [40-50]* %. Como Toshiba no está presente en este mercado, los clientes no dispondrán de proveedores alternativos a la entidad fusionada y Seagate/Samsung.
- (37) Si bien la parte notificante afirma que los OEM reasignarían las cuotas de compra entre los proveedores de HDD una vez se hubiera ejecutado la operación propuesta, la Comisión constató que la operación propuesta difiere de las concentraciones previas de la industria HDD. Es esos casos previos, la Comisión aceptó que el «efecto Conner» podría mitigar los efectos de las concentraciones entre dos competidores HDD, ya que los clientes podrían cambiar cuotas de mercado y mantener constante, en última instancia, su número total de proveedores HDD ⁽¹⁾.
- (38) Pruebas procedentes de diversas fuentes confirman que la diversidad de fuentes de suministros de HDD es prevalente en el mercado de 3,5" de escritorio. Contrariamente a la denuncia de la parte notificante, incluso en la hipótesis de dos proveedores, la mayoría de OEM confirman que serían reticentes a asignar cuotas de compra muy elevadas a un proveedor de HDD único. Ello significa que en la hipótesis de dos proveedores, por construcción, la cuota asignada al postor más competitivo no puede ser muy superior a la cuota asignada al menos competitivo.
- (39) A pesar de lo que afirmase la parte notificante de que WD/HGST y Seagate seguirían compitiendo intensamente por la cuota de mercado más elevada de cualquier cliente de HDD a pesar del impacto de la desaparición de HGST, la investigación de la Comisión mostró que la operación propuesta puede haber dado origen a un efecto adverso sobre los precios. La Comisión considera que la prueba sobre las «respuestas más apropiadas» de los proveedores de HDD al tener que enfrentarse a la elección de competir con agresividad por la cuota de compra más elevada o con menos intensidad por la cuota inferior, no ofrece indicación alguna sobre el efecto que la desaparición del tercer competidor tendría sobre la competencia entre los dos competidores restantes. Lo mismo se puede aplicar al argumento de que tras la fusión WD/HGST y Seagate/Samsung tendrían siempre el incentivo de reducir precios e incrementar la producción.
- (40) En un mercado de HDD de 3,5" de escritorio con solo dos proveedores, dado que los clientes necesitan varias fuentes de abastecimiento, el segundo postor no tendría una demanda cero, sino al contrario, una demanda muy importante. En esta perspectiva, la presencia del tercer competidor podría suponer una presión competitiva importante sobre WD. Esta conclusión es especialmente válida dado que HGST ha supuesto una importante presión competitiva sobre el mercado de HDD de 3,5" de escritorio tal como se comprueba por i) los datos sobre ofertas, ii) la presencia de HGST en grandes OEM y iii) documentos internos y declaraciones públicas de WD, HGST y Seagate. Los puntos de vista que expresaron los clientes del mercado de 3,5" de escritorio durante la investigación de la Comisión confirman que la operación propuesta puede eliminar una importante presión competitiva de dicho mercado y tener un efecto adverso sobre los precios.
- (41) No es probable que Seagate tenga la capacidad ni los incentivos para incrementar sus suministros y compensar cualquier incremento de precios de la entidad fusionada.
- (42) La Comisión considera que la operación propuesta incrementaría gravemente la presión que los grandes OEM sufren a la hora de cambiar de proveedores de HDD. En consecuencia, la fuerza negociadora de los OEM sufriría un impacto negativo por la operación propuesta y los clientes no dispondrían del suficiente poder para contrarrestar el incremento de poder de mercado generado por la operación propuesta. Las pruebas aportadas por las partes confirman que el importante obstáculo a la competencia efectiva que es probable en relación con los grandes OEM, se aplica con igual o mayor fuerza a los distribuidores o pequeños OEM, que en gran medida compran HDD del canal de distribución, así como a los proveedores de XHDD que se abastecen para sus HDD en el mercado de 3,5" de escritorio.
- (43) La Comisión no puede concluir que la entrada de Toshiba en el mercado de 3,5" de escritorio sea probable y suficiente. Además, la Comisión concluye que si bien la entrada de Toshiba puede producirse en los dos años habitualmente contemplados en las Directrices sobre las concentraciones horizontales, no es seguro que esa entrada tenga lugar a tiempo dada la brevedad de los ciclos de vida del producto en el mercado de 3,5" de escritorio. La Comisión concluye que no hay una entrada que sea probable, oportuna y suficiente de un nuevo competidor HDD que pueda frustrar los efectos anticompetitivos de la operación propuesta.
- (44) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado mundial de HDD de 3,5" de escritorio.

⁽¹⁾ Véase, por ejemplo, el asunto COMP/M.5483 — Toshiba/Negocio de HDD de Fujitsu.

2. El mercado mundial de HDD de 3,5" para electrónica de consumo

- (45) Actualmente WD es el segundo mayor operador en el mercado con una cuota de mercado del [40-50]* %. La entidad combinada WD/HGST sería el líder del mercado con una cuota de mercado del [50-60]* %. El incremento en la cuota de mercado generado por la operación propuesta sería del [10-20]* % y, por lo tanto, significativa. Tras la fusión, la entidad fusionada solo tendría que hacer frente a otro competidor, Seagate/Samsung, con una cuota de mercado similar ([40-50]* %).
- (46) El hecho de que algunos clientes de 3,5" para electrónica de consumo soliciten ofertas de dos fuentes de suministro solo para ciertos productos HDD no menoscaba la gran importancia que tiene el número de proveedores disponibles en el mercado a efectos de las negociaciones, ya que ello puede tener consecuencias sobre la capacidad de los OEM de garantizar los suficientes volúmenes de suministros a precios competitivos. Casi todos los OEM de electrónica de consumo confirman que recurren a la presencia en el mercado de fuentes de suministro alternativas para obtener mejores precios de aquellos proveedores de HDD a los que se invitó a que presentaran ofertas.
- (47) WD y HGST pertenecen al mismo grupo de nivel uno de proveedores de HDD, por lo que HGST es un estrecho competidor de WD y, en líneas generales, una importante fuerza competitiva en el mercado de 3,5" para electrónica de consumo.
- (48) Tras la fusión no habrá suficiente poder de compra compensador ya que los clientes no están en condiciones de contrarrestar los probables efectos contrarios a la competencia de la operación propuesta.
- (49) La Comisión no puede concluir que la entrada de Toshiba en el mercado de HDD de 3,5" para electrónica de consumo sea probable y suficiente.
- (50) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado mundial de HDD de 3,5" para electrónica de consumo.

3. El mercado mundial de HDD empresariales de 3,5" para empresas críticas

- (51) En estos momentos hay cuatro proveedores en el mercado de HDD empresariales de 3,5" para empresas críticas: Seagate/Samsung, WD, HGST y Toshiba. Actualmente WD es el segundo mayor operador en el mercado con una cuota de mercado del [30-40]* %. HGST es el tercero. La entidad combinada WD/HGST sería el líder del mercado con una cuota de mercado superior al [50-60]* %, con un importante incremento del [20-30]* %.
- (52) Las fuerzas competitivas de WD y HGST se solapan en varios parámetros importantes de competencia, tales como la cartera de productos y la flexibilidad de suministro.

(53) La investigación de la Comisión indicó que la desaparición de HGST como importante fuente de suministros en el mercado de 3,5" para empresas críticas podría tener un efecto perjudicial sobre la capacidad de los clientes en ese mercado de garantizar precios competitivos al diversificar las fuentes de abastecimiento de sus suministros. Contrariamente al punto de vista de la parte notificante, el mero hecho de que algunos clientes usen solo dos fuentes de suministro para ciertos productos no menoscaba la gran importancia que tiene el número de proveedores disponibles en el mercado a efectos de las negociaciones, ya que ello puede tener consecuencias sobre la capacidad de los OEM de garantizar los suficientes volúmenes de suministros a precios competitivos.

(54) La investigación de la Comisión mostró que la operación propuesta elimina la presión competitiva que ejerce actualmente HGST como tercer participante más fuerte del mercado y de gran importancia en términos de calidad e innovación.

(55) La investigación de la Comisión indicó que Toshiba no ejerce actualmente la suficiente influencia restrictiva en el mercado de 3,5" para empresas críticas que permita evitar o contrarrestar el mayor poder de mercado de la entidad fusionada tras la transacción. Además, no existen indicaciones claras de que Toshiba vaya a desarrollar una presión competitiva suficiente de forma lo bastante rápida y sostenida.

(56) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado mundial de HDD empresariales de 3,5" para empresas críticas.

4. El mercado mundial de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles

(57) La operación propuesta reducirá el número de proveedores de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles de cuatro a tres. Tras la fusión, WD/HGST tendrá una cuota de mercado del [40-50]* % (WD [30-40]* %; HGST [10-20]* %) y tendrá que hacer frente a un segundo competidor muy próximo, Seagate/Samsung ([30-40]* %), así como a otro competidor, Toshiba ([10-20]* %).

(58) La operación propuesta no afectará a la capacidad de los clientes de abastecerse en fuentes diferentes y de cambiar de proveedores en el mercado de 2,5" para dispositivos portátiles en el que no solo los clientes podrán comprar también HDD tanto de Seagate/Samsung como de Toshiba. Cabe esperar que Toshiba gane cuota de mercado en el mercado de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles ya que la mayoría de OEM que se abastece de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles señaló que después de la operación «reasignarán» las cuotas de compras de HDD.

(59) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que no es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado mundial de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles.

5. *El mercado mundial de HDD de 2,5" para electrónica de consumo*

- (60) La operación propuesta reducirá el número de proveedores de HDD de 2,5" para electrónica de consumo de cuatro a tres. Actualmente HGST es el segundo proveedor, detrás de Toshiba, en el mercado de 2,5" para electrónica de consumo con una cuota de mercado en valor del [30-40]* %. La operación propuesta solo producirá un leve incremento del [0-5]* % de cuota de mercado, dada la limitada presencia en el mercado de WD. Además, tras la fusión, la entidad fusionada seguirá teniendo que hacer frente a la competencia de Toshiba y Seagate/Samsung, dos fuertes proveedores que dispondrán de cuotas de mercado de [40-50]* % y de [10-20]* % respectivamente.
- (61) La operación propuesta no afectará a la capacidad de los clientes de proveerse en fuentes diferentes y de cambiar de proveedores en el mercado de 2,5" para electrónica de consumo en el que los clientes podrán comprar también HDD de Seagate/Samsung y de Toshiba.
- (62) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que no es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado mundial de HDD de 2,5" para electrónica de consumo.

6. *El mercado mundial de HDD empresariales de carácter crítico*

- (63) La operación propuesta solo producirá un mínimo incremento ([0-5]* %) de la cuota de mercado del actual segundo participante en el mercado, HGST ([20-30]* %). WD y HGST no son competidores cercanos ya que este es el segundo competidor mejor establecido tras Seagate/Samsung ([60-70]* %) mientras que WD es un pequeño competidor que entró en este mercado hace pocos años pero que ha luchado para ganar una cuota de mercado significativa. Por ello, la operación propuesta no tendrá consecuencias importantes sobre la estructura competitiva del mercado mundial de HDD empresariales de carácter crítico.
- (64) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que no es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia efectiva en el mercado mundial de HDD empresariales de carácter crítico.

7. *El mercado de XHDD en el EEE*

- (65) El mercado de XHDD en el EEE está creciendo más rápidamente que los mercados de HDD internos. En cuanto a la oferta, el mercado de XHDD parece estar menos concentrado que los mercados de HDD. Además de los fabricantes de HDD, hay proveedores alternativos de XHDD que no están integrados verticalmente en sentido ascendente en la fabricación de HDD.
- (66) La investigación de la Comisión indicó que WD es el mayor operador en el mercado ([30-40]* %) y tras la

adquisición de HGST ([0-5]* %) los únicos competidores integrados de XHDD serán Seagate/Samsung ([10-20]* %) y Toshiba (solo en torno al 2 %). Los competidores no integrados son Iomega ([10-20]* %), LaCie ([5-10]* %), Verbatim/Freecom ([5-10]* %), Trekstor ([5-10]* %) y Buffalo ([0-5]* %).

- (67) La investigación de la Comisión reveló que, en primer lugar, WD es ya el operador líder de XHDD en el mercado de XHDD del EEE y que la adquisición de HGST consolidaría aún más su actual posición de líder. En segundo lugar, las cuotas y los incrementos de mercado pueden subestimar el poder de mercado de la entidad fusionada y la presión competitiva ejercida por HGST sobre WD. El mercado de XHDD debe evaluarse en una perspectiva dinámica ya que la entrada de fabricantes de HDD en el mercado de XHDD está cambiando rápidamente en la actualidad el paisaje competitivo, reflejando estrechamente los mercados de HDD en sentido ascendente. En tercer lugar, HGST es un estrecho competidor de WD. En cuarto lugar, la investigación de la Comisión indicó también que la operación propuesta puede incrementar la capacidad y los incentivos de WD para subir los costes de sus rivales no integrados del mercado en sentido descendente de XHDD en el EEE. Por último, no hay factores compensadores, como pocos obstáculos a la entrada en el mercado o poder de compra, que podrían mitigar suficientemente la importante presión competitiva suprimida por la operación propuesta.

8. *Conclusión*

- (68) La Comisión constata que los compromisos que la parte notificante ha ofrecido para eliminar las dudas unilaterales de los mercados de HDD de 3,5" en sentido ascendente descartarían que surgiera un importante obstáculo a la competencia efectiva en el mercado en sentido descendente de XHDD en el EEE. En particular, estos compromisos permitirían que surgiera un nuevo competidor viable y efectivo en estos mercados de HDD de 3,5" en sentido ascendente.
- (69) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que no es probable que la operación propuesta, modificada por los compromisos ofrecidos por la parte notificante, obstaculice de forma significativa la competencia efectiva originada por los efectos no coordinados en el mercado de XHDD del EEE.
- (70) A la vista de la evaluación expuesta, la Comisión concluye que es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia efectiva en los siguientes mercados: i) el mercado mundial de HDD de 3,5" de escritorio, ii) el mercado mundial de HDD de 3,5" para electrónica de consumo, iii) el mercado mundial de HDD de 3,5" empresariales para empresas críticas, y iv) el mercado de XHDD del EEE.

Efectos coordinados

- (71) Después de la operación, en los mercados mundiales de HDD de 3,5" de escritorio y de HDD de 3,5" para electrónica de consumo, solo quedarían dos competidores. Dada la reciente entrada de Toshiba, existe un posible tercer competidor en el mercado de HDD empresariales de 3,5" para empresas críticas, si bien todavía no ha conquistado cuota de mercado. Las empresas pueden considerar que es más fácil alcanzar un acuerdo mutuo sobre las condiciones de coordinación si son relativamente simétricos, incluso en términos de cuotas de mercado. Sin embargo, una serie de elementos parece complicar el acuerdo sostenible sobre las condiciones de coordinación en estos mercados. En lo que se refiere a la colusión tácita sobre el precio, la investigación de la Comisión indicó que el mercado se caracteriza por concursos de ofertas no transparentes.
- (72) Por lo que respecta a la posible colusión tácita sobre la producción (p. ej. sobre la cuota del mercado total disponible trimestralmente de cada proveedor de HDD), parece que la coordinación a nivel agregado (como al nivel de cada mercado de producto), puede estar potencialmente desestabilizada debido a los efectos de la gama de productos. Cada empresa desearía alcanzar su cuota con productos de alto margen dentro de la cuota de mercado total asignada. Por ello, la coordinación efectiva y sostenible requeriría una colusión a nivel del producto y como mínimo sobre base trimestral (ya que las negociaciones de precios con los clientes se llevan a cabo, por lo general, como mínimo sobre base trimestral. La multitud de productos dentro de un mercado concreto, así como la frecuencia de las negociaciones de precios con los clientes, haría, por lo tanto, menos probable poner en marcha un proceso para alcanzar tácitamente las condiciones de coordinación.
- (73) En cualquier caso, según las soluciones ofrecidas por la parte notificante, el futuro comprador entraría en todos los mercados en los que solo quedarán dos proveedores de HDD. Es probable que el comprador —con cuotas de mercado comparativamente bajas en estos mercados— tuviera fuertes incentivos para no participar en cualquier coordinación que tratara de preservar el statu quo o de desviarse de las condiciones de coordinación.
- (74) La Comisión concluye que no es probable que la transacción propuesta obstaculice significativamente la competencia efectiva derivada de los efectos coordinados en los mercados de referencia.

Relaciones verticales

- (75) La operación propuesta reúne dos empresas que están ya integradas verticalmente en sentido ascendente en la fabricación de cabezas y soportes usados en la fabricación de HDD. Ambas partes se proveen también de una parte de sus necesidades de cabezas y soportes en fabricantes independientes presentes en el mercado comercial. La magnitud de este aprovisionamiento externo de cabezas y soportes es diferente para WD y HGST.

- (76) La Comisión evaluó si la operación propuesta generaría riesgo de exclusión de los clientes en detrimento de los proveedores de cabezas y soportes con el resultado de un posible efecto sobre la capacidad de Toshiba de proveerse de componentes competitivos y, en última instancia, su capacidad de competir en los mercados de HDD.
- (77) Los datos suministrados por las partes combinados con los resultados de la investigación de la Comisión mostraron que, aunque la entidad fusionada puede tener cierta capacidad de excluir a los proveedores independientes de componentes, no tendrá incentivos para hacerlo, y, en cualquier caso, los intentos de exclusión no tendrán efecto sobre los proveedores independientes de componentes y, en consecuencia, sobre los mercados descendentes de HDD.
- (78) A la vista de lo expuesto, la Comisión concluye que no es probable que la concentración propuesta constituya un obstáculo significativo a la competencia originado por la exclusión de la clientela.

Eficiencias

- (79) Sobre la base de las pruebas presentadas por la parte notificante, la Comisión no está en condiciones de concluir que las eficiencias generadas por la operación propuesta pueden redundar en un aumento de la capacidad y los incentivos de la nueva entidad para observar una conducta procompetitiva en beneficio de los consumidores, contrarrestando así los efectos adversos sobre la competencia que la operación propuesta podría tener. En consecuencia, la Comisión no está en condiciones de concluir que la operación propuesta es compatible con el mercado interior como resultado de las eficiencias que podría aportar.

D. Medidas correctoras

- (80) La parte notificante ofreció compromisos el 3 de octubre de 2011. Las medidas correctoras propuestas consistían esencialmente en la «retirada» de líneas de producción utilizadas por HGST para fabricar algunos productos de 3,5" para dispositivos de escritorio, de electrónica de consumo y para empresas críticas, junto con una parte del personal y una licencia de derechos de propiedad intelectual. La parte notificante presentó unos compromisos revisados el 10 de octubre de 2011.
- (81) Los compromisos ofrecidos por la parte notificante el 10 de octubre de 2011 consistían en la cesión de un negocio de HDD de HGST, incluidos los principales activos tangibles e intangibles siguientes:

- i) una planta de HGST en [...] que incluye [20-30]* líneas de producción totalmente configuradas capaces de fabricar HDD de 3,5" de escritorio, de electrónica de consumo y para empresas críticas, incluidos XHDD,
- ii) diseños de productos para HDD de 3,5" en productos en producción o en proyecto desarrollados por HGST,

- iii) delegaciones de distribución en América, Asia y Europa,
 - iv) transferencia de los derechos de propiedad intelectual utilizados por la actividad empresarial cedida exclusivamente en la fabricación de HDD de 3,5",
 - v) una licencia no exclusiva, perpetua, libre de derechos de autor, totalmente pagada para los derechos de propiedad intelectual utilizados por la actividad empresarial cedida para la fabricación de HDD de 3,5" y por HGST para la fabricación de HDD,
 - vi) transferencia de personal de la planta, así como de personal de I+D y comercialización,
 - vii) uno o más acuerdos de suministro mediante los cuales la entidad fusionada suministraría componentes de HDD [...] a la actividad empresarial cedida a los precios de mercado que prevalecieran en ese momento durante un período de hasta tres años.
- (82) La prueba de mercado de las medidas correctoras efectuada por la Comisión indicó que era necesario introducir mejoras en dichas medidas y, lo que es más importante, que se necesitaban una cláusula de comprador inicial y unos criterios más estrictos sobre el comprador adecuado para garantizar la efectividad de la medida correctora de cesión.
- (83) Tras la prueba de mercado, el 24 y el 27 de octubre, la parte notificante presentó unos compromisos destinados a mejorar todos los aspectos de los compromisos anteriores que necesitaban mejorar, en particular: i) la inclusión de una cláusula de comprador inicial y unos criterios de compra más estrictos, ii) la inclusión de activos adicionales relacionados con los HDD de 4 y 5 platos en el ámbito de la actividad empresarial cedida, iii) la transferencia de patentes al comprador y, en general, poner a disposición de la actividad empresarial cedida unos derechos de propiedad intelectual más fuertes, y iv) disponer unos términos contractuales específicos relativos al suministro de componentes y la creación de cortafuegos dentro de WD para evitar que esta pueda acceder a información sensible de cara a la competencia de la actividad empresarial cedida.
- (84) Dentro de la cláusula de comprador inicial, la parte notificante se compromete a no cerrar la adquisición propuesta de HGST antes de que haya concluido un acuerdo vinculante para la venta de la actividad empresarial cedida a un comprador apropiado aprobado por la Comisión. Además, la parte notificante ha incluido unos criterios de compra más estrictos según los cuales el comprador deberá: i) comprometerse a mantener la competitividad de la actividad empresarial cedida incluido el desarrollo de la tecnología de HDD de 3,5" en cada uno de los mercados afectados, y ii) tener experiencia demostrada y un historial continuado como innovador de I+D en el sector de HDD y, de preferencia, experiencia demostrada en un mercado vecino al mercado afectado. Esta disposición junto con la mejora de los activos transferidos y un mayor compromiso respecto al suministro de componentes, garantizan la viabilidad y la competitividad de la actividad empresarial cedida.
- (85) Los compromisos finales refuerzan también el papel del administrador de supervisión para supervisar la ejecución de los compromisos.
- (86) Los compromisos permitirán mantener un tercer proveedor alternativo competitivo y viable en los mercados mundiales de HDD de 3,5" de escritorio, de 3,5" para electrónica de consumo y de 3,5" para empresas críticas, siempre que un comprador apropiado adquiera la actividad empresarial cedida. Tras la operación, la entidad fusionada seguirá teniendo que competir con Seagate/Samsung y con la actividad empresarial cedida (sucesora de HGST en los mercados afectados). Los clientes de estos mercados, incluidos los proveedores de XHDD no integrados, seguirán teniendo un número suficiente de proveedores alternativos.
- (87) La Comisión concluye que los compromisos definitivos presentados por la parte notificante son suficientes para eliminar sus preocupaciones sobre la compatibilidad de la operación propuesta con el mercado interior.

IV. CONCLUSIÓN

- (88) Por todo lo expuesto, la Decisión concluye que la concentración propuesta no obstaculizará de forma significativa la competencia efectiva en el mercado interior o en una parte importante del mismo.
- (89) En consecuencia, la concentración debe declararse compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.

INFORMACIONES RELATIVAS AL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

ÓRGANO DE VIGILANCIA DE LA AELC

Dictamen de los representantes de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC presentado en el Comité Consultivo en materia de concentraciones en su reunión de 9 de noviembre de 2011 en relación con un proyecto de Decisión relativa al asunto COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Vivital Technologies

Ponente: Italia

(2013/C 241/07)

Concentración

1. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC coincide con la Comisión en que la operación notificada constituye una concentración a efectos del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones.
2. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC coincide con la Comisión en que la operación notificada tiene dimensión UE conforme al artículo 1, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

Definición del mercado

3. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC está de acuerdo con las definiciones de la Comisión de los mercados de producto de referencia en el proyecto de Decisión.

En particular, por lo que se refiere a la definición del mercado de producto, el representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC está de acuerdo en que el impacto de la operación propuesta debe evaluarse en los mercados siguientes:

- a) el mercado de HDD empresariales de misión crítica;
 - b) el mercado de HDD de 3,5" para empresas críticas;
 - c) el mercado de HDD de 3,5" de escritorio;
 - d) el mercado de HDD de 3,5" para electrónica de consumo;
 - e) el mercado de HDD de 2,5" para dispositivos portátiles;
 - f) el mercado de HDD de 2,5" para electrónica de consumo; y
 - g) ¿el mercado de XHDD?
4. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC está de acuerdo en la definición del mercado geográfico de referencia para:
 - a) HDD; y
 - b) XHDD.

Hipótesis de contraste

5. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC está de acuerdo con la Comisión en que, a efectos de la evaluación desde el punto de vista de la competencia de la

operación propuesta, el enfoque más adecuado es adoptar el principio de prioridad («orden de llegada») basado en la fecha de notificación y en que la operación propuesta debe evaluarse teniendo en cuenta la operación Seagate/Samsung aprobada por la Decisión de la Comisión el 19 de octubre de 2011 (Asunto COMP/M.6214 — Seagate/Negocio de HDD de Samsung).

Evaluación desde el punto de vista de la competencia

Efectos no coordinados

6. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia coincide con la conclusión de la Comisión de que no es probable que la operación propuesta produzca efectos no coordinados que obstaculicen significativamente la competencia efectiva en los mercados mundiales de HDD de misión crítica, HDD de 2,5" para dispositivos portátiles y HDD de 2,5" para electrónica de consumo.
7. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia coincide con la conclusión de la Comisión de que es probable que la operación propuesta, tal como ha sido notificada, obstaculice de forma significativa la competencia efectiva como resultado de efectos no coordinados en los mercados mundiales de HDD de 3,5" de escritorio, HDD de 3,5" para electrónica de consumo y HDD de 3,5" para empresas críticas.
8. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de vigilancia coincide con la evaluación de la Comisión de que, a pesar de que hay indicaciones de que la operación propuesta, tal como se ha notificado, puede obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva como resultado de efectos no coordinados en el mercado de XHDD del EEE, a la vista de las soluciones para eliminar los obstáculos significativos a la competencia efectiva en los mercados en sentido ascendente a escala mundial de HDD de 3,5" de escritorio, HDD de 3,5" para electrónica de consumo y HDD de 3,5" para empresas críticas, no es probable, en cualquier caso, que la operación propuesta obstaculice de forma significativa la competencia efectiva en el mercado en sentido descendente de XHDD del EEE.

Efectos coordinados

9. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de vigilancia coincide con la conclusión de la Comisión de que no es probable que la operación propuesta produzca efectos coordinados que obstaculicen de forma significativa la competencia efectiva en los mercados mundiales de HDD y en el mercado de XHDD del EEE.

Efectos verticales

10. El Representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia de la AELC comparte la conclusión de la Comisión de que no es probable que la operación propuesta obstaculice de forma significativa la competencia efectiva como resultado de la exclusión de fabricantes de componentes (cabezas y soportes) de una base de clientes suficiente que a su vez menoscabaría la capacidad de Toshiba de competir en los mercados de HDD.

Eficiencias

11. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia coincide con el punto de vista de la Comisión de que las supuestas eficiencias generadas por la operación propuesta no permiten a la Comisión declarar la operación propuesta, tal como se ha notificado, compatible con el mercado interior respecto a los mercados mundiales de HDD de 3,5" de escritorio, de 3,5" para electrónica de consumo y de 3,5" para empresas críticas y al mercado del EEE para los XHDD.

Medidas correctoras

12. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia comparte el punto de vista de la Comisión de que el conjunto de soluciones presentado por las partes resuelve totalmente los problemas de competencia detectados por la Comisión en el mercado mundial de HDD de 3,5" para empresas críticas, mundial de HDD de 3,5" de escritorio, mundial de 3,5" de electrónica de consumo y del EEE de XHDD.

Conclusión

13. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de vigilancia coincide con el punto de vista de la Comisión de que, siempre y cuando se cumplan en su totalidad los compromisos ofrecidos por las partes, no es probable que la operación propuesta obstaculice de forma significativa la competencia efectiva en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.

14. El representante de los Estados de la AELC y del Órgano de Vigilancia coincide con la conclusión de la Comisión de que la concentración notificada debe declararse compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.

Órgano de Vigilancia de la AELC

Silje THORSTENSEN

SECRETARÍA DE LA AELC

Publicación de la notificación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega por la que se adjudica directamente un contrato de servicio público de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7, apartado 3, del Reglamento (CE) n° 1370/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los servicios públicos de transporte de viajeros por ferrocarril y carretera y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n°s 1191/69 y 1107/70

(2013/C 241/08)

1. Nombre y dirección de la entidad adjudicadora:

Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega
Departamento de Transporte Público y Ferroviario
PO Box 8010 Dep
0030 Oslo
NORWAY

Hedmark fylkeskommune
PO Box 4404
2325 Hamar
NORWAY

2. Duración del contrato de servicio público:

El contrato abarca un período de seis meses que se inicia en el año 2013 y concluye en 2018. Las partes podrán desistir del acuerdo y proponer la apertura de nuevas negociaciones; este proceso deberá iniciarse, a más tardar, 18 meses antes de 2016, es decir, antes de junio de 2014.

3. Descripción de los servicios de transporte de viajeros que se deben realizar:

Servicio internacional de transporte de viajeros por ferrocarril entre Kongsvinger y Charlottenberg, a razón de tres viajes de ida y vuelta diarios, repartidos uniformemente entre la mañana, el mediodía y la tarde.

4. Descripción de los parámetros de la compensación económica:

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega y el municipio de Hedmark cofinancian el contrato con 1 747 000 SEK, IVA excluido, para el primer período de tres años (2013-2015). El Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega contribuirá con 407 000 SEK y el municipio de Hedmark, con 1 340 000 SEK.

5. Objetivos de calidad como puntualidad y fiabilidad, así como primas y sanciones aplicables:

El informe debe incluir, como mínimo, los siguientes parámetros: número de trenes-km entre Kongsvinger y Charlottenberg, número de asientos-km entre Kongsvinger y Charlottenberg, ingresos por viajero-km entre Kongsvinger y Charlottenberg, número de viajeros entre Kongsvinger y Charlottenberg, trenes-km acordados, y km reales cubiertos.

6. Condiciones sobre los activos principales:

VTAB es responsable de garantizar que el servicio ferroviario dispone de material adecuado y capacidad suficiente, con un tren Regina compuesto de dos o tres vagones.

Publicación de la notificación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega relativa a la adjudicación directa de un contrato de servicio público de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (CE) n° 1370/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los servicios públicos de transporte de viajeros por ferrocarril y carretera y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n° 1191/69 y (CEE) n° 1107/70

(2013/C 241/09)

1. Nombre y dirección de la entidad contratante:

Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega
Secretaría de Estado de Transporte Público y Ferroviario
PO Box 8010 Dep
0030 Oslo
NORWAY

2. Duración del contrato de servicio público:

Desde diciembre de 2012 hasta diciembre de 2017. El Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega tiene la posibilidad de prorrogar el contrato por un período de 3 + 2 años.

3. Descripción de los servicios de transporte de viajeros que se deben realizar:

Servicio internacional de transporte de viajeros por ferrocarril Oslo–Karlstad–(Estocolmo) con dos trayectos de ida y vuelta diarios, lo que equivale a una producción aproximada de 355 000 kilómetros-tren por año (entre Karlstad y Oslo).

4. Descripción de los parámetros de la compensación económica:

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega debe pagar al contratista un importe fijo al año, sin incluir el IVA, de 4,5 millones SEK en 2013 y 4 millones SEK por año entre 2014 y 2017.

5. Objetivos de calidad como puntualidad y fiabilidad, así como primas y sanciones aplicables:

Será de aplicación la reglamentación relativa al transporte y la venta de billetes así como la normativa del propio contratista. El índice de puntualidad deberá ser del 90 % + 15 minutos y el de fiabilidad ascenderá como mínimo al 98 %. En otros ámbitos que no aparezcan regulados separadamente en el acuerdo, el contratista deberá aplicar los mismos requisitos generales de calidad que haya establecido para sus servicios de transporte de características similares.

6. Condiciones sobre los activos principales:

Ninguna.

V

*(Anuncios)*PROCEDIMIENTOS RELATIVOS A LA APLICACIÓN DE LA POLÍTICA DE
COMPETENCIA

COMISIÓN EUROPEA

Notificación previa de una operación de concentración**(Asunto COMP/M.6950 — UPC/GPT/JV)****Asunto que podría ser tramitado conforme al procedimiento simplificado****(Texto pertinente a efectos del EEE)**

(2013/C 241/10)

1. El 14 de agosto de 2013, la Comisión recibió la notificación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo ⁽¹⁾, de un proyecto de concentración por el cual las empresas Joint Stock Company United Petrochemical Company («UPC», Rusia) y Grupo Petrotemex SA de CV («GPT», México) adquieren el control conjunto, a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento comunitario de concentraciones, de una empresa en participación de nueva creación («JV», Países Bajos) mediante adquisición de acciones.

2. Las actividades comerciales de las empresas en cuestión son las siguientes:
 - UPC: actividades petroquímicas y de transformación de gas a través de las empresas que tiene en Rusia, así como investigación y análisis de oportunidades de inversión en el negocio petroquímico,

 - GPT: fabricación y venta de cadenas de poliéster principalmente en el continente americano (en particular ácido tereftálico, resina de tereftalato de polietileno, fibras discontinuas de poliéster) para su utilización, entre otros ámbitos, en el envasado de alimentos y productos de cuidado personal y en productos textiles, como sociedad de cartera de empresas fabricantes de productos petroquímicos,

 - JV: fabricación y venta de cadenas de poliéster (en particular resina de tereftalato de polietileno) en la CEI, el EEE y otros países vecinos.

3. Tras un examen preliminar, la Comisión considera que la operación notificada podría entrar en el ámbito de aplicación del Reglamento comunitario de concentraciones. No obstante, se reserva su decisión definitiva al respecto. En virtud de la Comunicación de la Comisión sobre el procedimiento simplificado para tramitar determinadas concentraciones en virtud del Reglamento comunitario de concentraciones ⁽²⁾, este asunto podría ser tramitado conforme al procedimiento simplificado establecido en dicha Comunicación.

4. La Comisión invita a los interesados a que le presenten sus posibles observaciones sobre el proyecto de concentración.

⁽¹⁾ DO L 24 de 29.1.2004, p. 1 («Reglamento comunitario de concentraciones»).

⁽²⁾ DO C 56 de 5.3.2005, p. 32 («Comunicación sobre el procedimiento simplificado»).

Las observaciones deberán obrar en poder de la Comisión en un plazo máximo de diez días a partir de la fecha de la presente publicación. Podrán enviarse por fax (+32 22964301), por correo electrónico a COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu o por correo, con indicación del número de referencia COMP/M.6950 — UPC/GPT/JV, a la siguiente dirección:

Comisión Europea
Dirección General de Competencia
Registro de Concentraciones
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

Notificación previa de una operación de concentración
(Asunto COMP/M.6990 — Vodafone/Kabel Deutschland)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2013/C 241/11)

1. El 16 de agosto de 2013, la Comisión recibió la notificación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo ⁽¹⁾, de un proyecto de concentración por el cual la empresa Vodafone Group Plc. («Vodafone», Reino Unido) adquiere el control, a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento comunitario de concentraciones, de la totalidad de la empresa Kabel Deutschland Holding AG («KDG», Alemania) mediante adquisición de acciones.

2. Las actividades comerciales de las empresas en cuestión son las siguientes:

- Vodafone: operador de redes de telecomunicaciones móviles; prestación de los correspondientes servicios de telecomunicaciones, incluida telefonía de voz y servicios de Internet,
- KDG: prestación de servicios de televisión y telecomunicaciones, incluida telefonía de voz y servicios de Internet.

3. Tras un examen preliminar, la Comisión considera que la operación notificada podría entrar en el ámbito de aplicación del Reglamento comunitario de concentraciones. No obstante, se reserva su decisión definitiva al respecto.

4. La Comisión invita a los interesados a que le presenten sus posibles observaciones sobre la propuesta de concentración.

Las observaciones deberán obrar en poder de la Comisión en un plazo máximo de diez días a partir de la fecha de la presente publicación. Podrán enviarse por fax (+32 22964301), por correo electrónico a COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu o por correo, con indicación del número de referencia COMP/M.6990 — Vodafone/Kabel Deutschland, a la siguiente dirección:

Comisión Europea
Dirección General de Competencia
Registro de Concentraciones
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

⁽¹⁾ DO L 24 de 29.1.2004, p. 1 («Reglamento comunitario de concentraciones»).

2013/C 241/09	Publicación de la notificación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones de Noruega relativa a la adjudicación directa de un contrato de servicio público de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (CE) n° 1370/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los servicios públicos de transporte de viajeros por ferrocarril y carretera y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) n° 1191/69 y (CEE) n° 1107/70.....	23
---------------	--	----

V *Anuncios*

PROCEDIMIENTOS RELATIVOS A LA APLICACIÓN DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Comisión Europea

2013/C 241/10	Notificación previa de una operación de concentración (Asunto COMP/M.6950 — UPC/GPT/JV) — Asunto que podría ser tramitado conforme al procedimiento simplificado ⁽¹⁾	24
2013/C 241/11	Notificación previa de una operación de concentración (Asunto COMP/M.6990 — Vodafone/Kabel Deutschland) ⁽¹⁾	26



⁽¹⁾ Texto pertinente a efectos del EEE

EUR-Lex (<http://new.eur-lex.europa.eu>) ofrece acceso directo y gratuito a la legislación de la Unión Europea. Desde este sitio puede consultarse el *Diario Oficial de la Unión Europea*, así como los Tratados, la legislación, la jurisprudencia y la legislación en preparación.

Para más información acerca de la Unión Europea, consulte: <http://europa.eu>



Oficina de Publicaciones de la Unión Europea
2985 Luxemburgo
LUXEMBURGO

ES