

# Diario Oficial

## de la Unión Europea

L 72

Edición  
en lengua española

Legislación

50° año  
13 de marzo de 2007

Sumario

I Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación es obligatoria

## REGLAMENTOS

- ★ **Reglamento (CE) n° 260/2007 del Consejo, de 9 de marzo de 2007, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinados electrodos de wolframio originarios de la República Popular China** ..... 1
- Reglamento (CE) n° 261/2007 de la Comisión, de 12 de marzo de 2007, por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas ..... 10
- Reglamento (CE) n° 262/2007 de la Comisión, de 12 de marzo de 2007, por el que se modifican los importes de los precios representativos y de los derechos adicionales de importación de determinados productos del sector del azúcar, fijados por el Reglamento (CE) n° 1002/2006, para la campaña 2006/2007 ..... 12
- Reglamento (CE) n° 263/2007 de la Comisión, de 12 de marzo de 2007, por el que se fija el tipo definitivo de restitución y el porcentaje de expedición de certificados de exportación del sistema B en el sector de las frutas y hortalizas (tomates, naranjas, limones, uvas de mesa y manzanas) ..... 14
- ★ **Reglamento (CE) n° 264/2007 de la Comisión, de 9 de marzo de 2007, por el que se prohíbe la pesca de rape en la zona CIEM VIIIc, IX y X; aguas de la CE de la COPACE 34.1.1 por parte de los buques que enarbolan pabellón de Francia** ..... 16

II Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación no es obligatoria

## DECISIONES

## Comisión

2007/163/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 10 de julio de 2006, por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo del EEE (Asunto COMP/M.4000 — Inco/Falconbridge) [notificada con el número C(2006) 3052] <sup>(1)</sup>** ..... 18

<sup>(1)</sup> Texto pertinente a efectos del EEE

(Continúa al dorso)

- ★ **Decisión de la Comisión, de 19 de julio de 2006, por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (Asunto COMP/M.3796 — OMYA/J.M. HUBER PCC) [notificada con el número C(2006) 3163] <sup>(1)</sup> .....** 24



<sup>(1)</sup> Texto pertinente a efectos del EEE

## I

(Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación es obligatoria)

## REGLAMENTOS

## REGLAMENTO (CE) Nº 260/2007 DEL CONSEJO

de 9 de marzo de 2007

**por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinados electrodos de wolframio originarios de la República Popular China**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

## B. PROCEDIMIENTO ULTERIOR

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

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

Considerando lo siguiente:

## A. MEDIDAS PROVISIONALES

- (1) La Comisión, mediante el Reglamento (CE) nº 1350/2006 <sup>(2)</sup> («el Reglamento provisional») estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados electrodos de wolframio, actualmente clasificables en los códigos NC ex 8101 99 10 y ex 8515 90 00 (códigos NC desde el 1 de enero de 2007), originarios de la República Popular China.
- (2) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2005 («el período de investigación»). En cuanto a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó datos que cubrían el período comprendido entre el 1 de enero de 2001 y el fin del período de investigación («el período considerado»).

- (3) Tras el establecimiento de un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados electrodos de wolframio originarios de la República Popular China, algunas partes interesadas presentaron observaciones por escrito. También se concedió a las partes que lo solicitaron la oportunidad de ser oídas.

- (4) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para llegar a sus conclusiones definitivas. Se analizaron las observaciones orales y escritas presentadas por las partes, y, cuando se consideró apropiado, se modificaron en consecuencia las conclusiones provisionales. A tal fin, la Comisión realizó visitas de inspección a los locales de las siguientes empresas:

a) *Importador no vinculado de la Comunidad*

— Comptoir Lyonnais de Soudage SA, Lyon, Francia;

b) *Empresas vinculadas de la Comunidad*

— Alexander Binzel Schweißtechnik GmbH & Co., KG, Buseck, Alemania,

— Binzel France Sarl, Estrasburgo, Francia.

- (5) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales que motivaban la intención de recomendar el establecimiento de un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados electrodos de wolframio originarios de la República Popular China y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante el derecho provisional. También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones después de esta comunicación.

<sup>(1)</sup> DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

<sup>(2)</sup> DO L 250 de 14.9.2006, p. 10.

- (6) Se tuvieron en cuenta los comentarios orales y escritos presentados por las partes y, cuando se consideró apropiado, se modificaron en consecuencia las conclusiones provisionales.

### C. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

- (7) El producto afectado es electrodos de wolframio para soldadura, incluidas las barras de wolframio y las barras para electrodos de soldadura, con un contenido de wolframio igual o superior al 94 % en peso, excepto los simplemente obtenidos por sinterizado, cortados a una longitud determinada o no. Actualmente es clasificable en los códigos NC ex 8101 99 10 y ex 8515 90 00 (códigos NC desde el 1 de enero de 2007). El producto afectado se utiliza en soldaduras y procesos similares, como por ejemplo la soldadura en atmósfera inerte con electrodo de wolframio, la soldadura y el corte por chorro de plasma y la proyección térmica.
- (8) Un importador rechazó la conclusión expuesta en el considerando 13 del Reglamento provisional de que se considera que todos los electrodos de wolframio para soldadura constituyen un único producto a efectos del presente procedimiento. Este importador puso de relieve las distintas propiedades de los diferentes tipos de electrodos de wolframio y, especialmente, de un tipo patentado desarrollado por el propio importador.
- (9) Sin embargo, desde el principio de la investigación, la Comisión ha tenido conocimiento de que hay varios tipos de electrodos de wolframio. Además de venderse en diferentes longitudes y grosores, los electrodos pueden estar hechos de wolframio puro o aleado con un pequeño porcentaje de un metal como torio, lantano, cerio, circonio, o una combinación de ellos. Esta aleación afecta a las propiedades de los electrodos principalmente en términos de inflamabilidad, estabilidad y durabilidad, permitiendo que se adapten mejor a aplicaciones específicas. A pesar de las variaciones en las características técnicas de los diferentes tipos de electrodos de wolframio, se considera que sus características físicas básicas comunes y su grado de intercambiabilidad son suficientes para considerarlos un único producto a efectos del presente procedimiento, pues comparten las mismas características físicas y químicas básicas.
- (10) Es preciso señalar, sin embargo, que para calcular los márgenes de dumping y de perjuicio se han tomado en consideración los diferentes tipos de electrodos de wolframio antes señalados.
- (11) El importador mencionado en el considerando 8 señaló también las diferencias en los procesos de producción entre los productores europeos y chinos, y alegó que estas entrañaban una superior calidad de los electrodos de wolframio chinos. Además, un productor exportador

alegó que sus electrodos eran de mejor calidad que los de sus competidores y, en cualquier caso, más adecuados para el principal producto manufacturado por el grupo, el soplete TIG. En lo que respecta a esta última alegación, debe subrayarse que, conforme a las pruebas de que se dispone, las diferencias de calidad no son tan considerables que puedan impedir el uso de electrodos producidos por otros productores para esta aplicación específica, aunque no constituyan el equipo óptimo para los sopletes. En cuanto a las supuestas diferencias de calidad en general, señaladas por el importador, entre el electrodo de wolframio producido y vendido por la industria de la Comunidad en la Comunidad y el importado a la Comunidad desde la República Popular China, no hay ninguna información objetiva que permita corroborar o cuantificar tal diferencia percibida en cuanto a la calidad general. Por lo tanto, se consideró que los electrodos de wolframio producidos y vendidos por la industria de la Comunidad en la Comunidad y los importados a la Comunidad procedentes de la República Popular China son productos similares en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base, y no se efectuó ningún ajuste a este respecto en los cálculos del perjuicio.

- (12) No habiéndose recibido otras observaciones en relación con el producto afectado y el producto similar, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 12 a 15 del Reglamento provisional.

### D. DUMPING

#### 1. Trato de economía de mercado

- (13) El productor exportador a quien se rechazó el trato de economía de mercado, puesto que no cumplía el segundo criterio para dicho trato según lo establecido en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, sostuvo que las discrepancias observadas en su plan contable afectaban solamente a unos cuantos casos y que, en el intervalo, había mejorado su sistema para cumplir las normas internacionales de contabilidad. La empresa, sin embargo, no justificó esta afirmación ni aportó ninguna prueba. Por otra parte, de las pruebas recopiladas durante la verificación sobre el terreno se deduce claramente que las prácticas constatadas constituían una violación clara de las normas internacionales de contabilidad, así como de las normas contables chinas, aunque se hubieran corregido durante el período de investigación.
- (14) A falta de otros argumentos relativos a la concesión de trato de economía de mercado, se confirman los resultados según lo establecido en los considerandos 16 a 21 del Reglamento provisional.

#### 2. Trato individual

- (15) Tras la comunicación provisional de información, la industria de la Comunidad rechazó la concesión de trato individual al productor exportador mencionado en el considerando 13, puesto que en las cuentas de la empresa se encontraron también discrepancias por lo que se refiere al registro de las ventas de exportación.

A este respecto, cabe señalar que la empresa cumplía todos los criterios establecidos en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base y, por lo tanto, no había ninguna razón para rechazar su demanda de trato individual. Por otra parte, todas las pruebas relativas a las escasas transacciones de exportación de la empresa a la Comunidad durante el período de investigación pudieron obtenerse durante la verificación sobre el terreno del principal cuestionario antidumping, y la única corrección necesaria de sus datos de exportación pudo efectuarse inmediatamente. Por lo tanto, se rechazó la demanda de la industria de la Comunidad.

- (16) No habiéndose recibido ninguna observación a este respecto, se confirman las conclusiones relativas al trato individual expuestas en los considerandos 22 a 25 del Reglamento provisional.

### 3. Valor normal

a) *Determinación del valor normal aplicable al productor exportador de la República Popular China al que se concedió trato de economía de mercado*

- (17) Tras la comunicación provisional, el productor exportador afectado presentó un valor normal mensual vinculando el valor normal medio verificado del período de investigación a la evolución de los precios de la materia prima principal, el parawolframato de amonio, con el fin de demostrar que, comparándolo con los precios de exportación mensuales, hacia el fin del período de investigación ya no había dumping. Por otra parte, este valor normal mensual sugería que la conclusión provisional del dumping se debía esencialmente al espectacular incremento de los precios del parawolframato de amonio, ante el que la empresa no había reaccionado inmediatamente aumentando sus precios de venta a la exportación, sino solamente al final del período de investigación. La empresa pidió a la Comisión que tuviera en cuenta este hecho y que calculara el margen de dumping basándose únicamente en los últimos seis meses o el último trimestre del período de investigación. Sin embargo, hubo que rechazar esta petición, puesto que apartarse del período de investigación sería discriminatorio para las demás empresas investigadas, que resultaron igualmente afectadas por dicho incremento general de los precios del parawolframato de amonio. La petición también está en contradicción con el concepto de un período de investigación. En efecto, equivale a elegir de manera selectiva datos de una parte del período de investigación y pone así en tela de juicio la cuestión de la representatividad de las conclusiones.

- (18) En dichas circunstancias, a raíz de la comunicación provisional, la industria de la Comunidad sostuvo que debía efectuarse un ajuste en los costes de la materia prima utilizados para determinar el valor normal de la empresa a la que se concedió trato de economía de mercado. Según la industria de la Comunidad, tal ajuste se justificaría en virtud del artículo 2, apartados 3 y 5, del Reglamento de base, puesto que el mercado chino del wol-

framio está sujeto a la intervención del Estado a nivel macroeconómico y, por ello, los precios nacionales de la principal materia prima, el parawolframato de amonio, han seguido siendo permanentemente más bajos que los precios a la exportación.

- (19) Esta alegación se examinó analizando los efectos de las políticas del Gobierno chino a nivel macroeconómico, que podían dar lugar a diferentes niveles de precios del parawolframato de amonio entre los mercados nacionales y de exportación. La investigación mostró que la política china de devolución del IVA aplicable a las exportaciones disuade hasta cierto punto de exportar el wolframio y otros productos relacionados, como el parawolframato de amonio, pues a los exportadores solo se les devuelve una parte del IVA pagado sobre la materia prima adquirida en el país. Esto supone también que, al exportar, los productores de electrodos de wolframio deben afrontar un coste adicional. Por lo tanto, se efectuó un ajuste del valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, para reflejar el gasto total soportado como consecuencia del sistema de IVA antes mencionado. No se considera necesario ningún otro ajuste.

- (20) Excepto por lo que se refiere al ajuste del valor normal antes citado, se confirma el método general establecido en los considerandos 26 a 33 del Reglamento provisional.

b) *Determinación del valor normal aplicable a los productores exportadores de la República Popular China a los que no se concedió el trato de economía de mercado*

#### i) País análogo

- (21) A falta de observaciones pertinentes en relación con el uso de los Estados Unidos como país análogo, se confirman los considerandos 34 a 38 del Reglamento provisional.

#### ii) Valor normal

- (22) A falta de observaciones pertinentes por lo que se refiere a la determinación del valor normal para los productores exportadores a los que no se concedió trato de economía de mercado, se confirman definitivamente los considerandos 39 a 46 del Reglamento provisional.

### 4. Precios de exportación

- (23) En lo que respecta a los precios de exportación de una empresa a la que se concedió trato individual, así como a los de la empresa que cooperó a la que no se concedió trato de economía de mercado ni trato individual, cuyo margen de dumping sirvió de base para el margen de dumping de ámbito nacional, según se explica en los considerandos 54 a 56 del Reglamento provisional, los precios de exportación se revisaron excluyendo dos transacciones que quedaban fuera del período de investigación.

(24) Tras la comunicación provisional, el productor exportador al que se concedió trato de economía de mercado, cuyas ventas de exportación a la Comunidad se hicieron a través de un importador vinculado y posteriormente se revendieron a empresas vinculadas y no vinculadas en la Comunidad, alegó que los gastos de venta, generales y administrativos de sus empresas vinculadas utilizados para el cálculo del precio de exportación de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, estaban sobrevalorados y no reflejaban los costes generados por las ventas de los electrodos de wolframio. El productor exportador pidió a la Comisión que utilizara los gastos de venta, generales y administrativos originales presentados en las respuestas al cuestionario de los distribuidores vinculados, que no habían sido aceptados inicialmente a falta de pruebas relativas al método de imputación de costes. La empresa presentó pruebas en apoyo del método de imputación utilizado originalmente, basado en una norma interna, utilizada tradicionalmente por las empresas. Las pruebas proporcionadas se verificaron posteriormente sobre el terreno y se comprobó que el método original de imputación correspondía a los costes asociados a las ventas de electrodos de wolframio. Por lo tanto se aceptó la petición, y los gastos de venta, generales y administrativos de los distribuidores vinculados se ajustaron en consecuencia.

(25) Por lo que se refiere al margen de beneficio de los dos importadores no vinculados, uno de los cuales se utilizó provisionalmente para determinar el precio de exportación del productor exportador antes mencionado, se constató que dichos márgenes de beneficio no debían utilizarse, ya que sus actividades económicas no eran suficientemente comparables a las del importador vinculado afectado. En efecto, la mayoría de los electrodos de wolframio importados por este importador vinculado se integran después al principal producto producido por el grupo, el soplete. Cabe señalar también que el valor de los electrodos de wolframio tiene escasa importancia en comparación con el producto final. Sobre esta base se concluyó que el propio margen de beneficio del importador vinculado constituiría una base más exacta para determinar el precio de exportación.

(26) No se recibió ninguna otra observación por lo que se refiere a los precios de exportación y, por lo tanto, se confirma el método general expuesto en los considerandos 47 y 48 del Reglamento provisional, salvo en lo que se refiere al uso del propio margen del beneficio del importador vinculado para el cálculo del precio de exportación del productor al que se concedió trato de economía de mercado, según lo descrito anteriormente.

## 5. Comparación

(27) Los valores normales, descritos en los considerandos 17 a 20 y 22, y los precios de exportación, revisados según el método expuesto en los considerandos 23 a 26, se compararon sobre la base del precio de fábrica. Para asegurar una comparación ecuanime entre el valor normal y el precio de exportación, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, se tuvieron en cuenta las diferencias de los factores que se alegó y demostró habían afectado a la comparabilidad de los pre-

cios. Los factores para los que se aceptaron ajustes fueron los impuestos indirectos descritos en el considerando 19, los gastos de transporte, seguros, mantenimiento y gastos accesorios, el envasado, créditos y gastos bancarios.

## 6. Margen de dumping

a) *Para los productores exportadores que cooperaron a los que se concedió el trato de economía de mercado*

(28) Habida cuenta de lo antes expuesto, el margen de dumping definitivo, expresado como porcentaje del precio cif en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd	17 %

b) *Para los productores exportadores que cooperaron a los que se concedió el trato individual*

(29) Tras el ajuste del precio de exportación de la otra empresa a la que se concedió el trato individual, los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio cif en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd	107,3 %
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd	128,4 %

c) *Para todos los demás productores exportadores*

(30) Tras el ajuste del precio de exportación del productor exportador que cooperó al que no se concedió trato de economía de mercado ni trato individual, el nivel de dumping definitivo a escala nacional se establece en 160,2 % del precio cif en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana.

## E. PERJUICIO

### 1. Producción comunitaria

(31) Al no haberse recibido ninguna observación en relación con la producción comunitaria, se confirman los considerandos 57 y 58 del Reglamento provisional.

### 2. Definición de la industria de la Comunidad

(32) No habiéndose recibido ninguna otra observación, se confirma la definición de la industria de la Comunidad expuesta en el considerando 59 del Reglamento provisional.

### 3. Consumo comunitario

- (33) A falta de otras observaciones sobre el consumo comunitario, se confirma el considerando 60 del Reglamento provisional.

### 4. Importaciones a la Comunidad procedentes del país afectado

- (34) A falta de observaciones sobre las importaciones procedentes del país afectado, se confirma lo expuesto en los considerandos 61 a 66 del Reglamento provisional.

### 5. Situación de la industria de la Comunidad

- (35) A falta de observaciones sobre la situación de la industria de la Comunidad, se confirma lo expuesto en los considerandos 67 a 93 del Reglamento provisional.

## F. CAUSALIDAD

- (36) No habiéndose recibido ninguna información o alegación que aporte datos de interés al respecto, se confirman los considerandos 94 a 114 del Reglamento provisional.

## G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (37) Tres exportadores, una asociación de exportadores y un importador reiteraron que su preocupación era que los derechos provisionales excluirían a los exportadores chinos del mercado comunitario. Dado que sólo hay dos productores comunitarios y prácticamente ninguna importación procedente de otros países, supuestamente ello eliminaría la competencia en el mercado comunitario, en detrimento de los usuarios. Además, se alegó que los dos productores comunitarios tradicionalmente han controlado los precios en el mercado comunitario mediante prácticas anticompetitivas. Sin embargo, estas partes no proporcionaron ninguna prueba adicional que justificara sus afirmaciones ni en el curso de la investigación se encontró ningún elemento que indicara tales prácticas.
- (38) Tal como se recoge en el Reglamento provisional, la finalidad de las medidas antidumping no es en ningún modo interrumpir el acceso de los exportadores de terceros países al mercado comunitario, sino restablecer las condiciones de igualdad distorsionadas por las prácticas de comercio desleal.
- (39) Durante la investigación no se encontró ninguna prueba del supuesto comportamiento anticompetitivo, ni la industria de la Comunidad ha obtenido beneficios anormalmente altos, ni siquiera antes de que las importaciones chinas lograran hacerse con una parte sustancial del mercado comunitario. Además de los dos productores comunitarios existentes, el nivel de las medidas impuestas debería permitir por lo menos a algunos productores exportadores de la República Popular China seguir vendiendo el producto afectado en el mercado comunitario. En efecto, la finalidad de los derechos, cuando se basan en el perjuicio, es simplemente elevar los precios de importación a un nivel que permita a la industria de la Comunidad lograr un beneficio normal.

- (40) Un importador afirmó además que los derechos pondrían en peligro la existencia de su empresa. Por otra parte, este importador sólo comercializa un tipo de electrodo de alta calidad y alega que, si tuviera que cesar su actividad comercial, los usuarios finales de electrodos de wolframio sufrirían un perjuicio en cuanto a innovación y calidad del servicio.
- (41) Sin embargo, tal como se recoge en el Reglamento provisional, el efecto general para los importadores de cualquier aumento de los precios de las importaciones del producto afectado debería ser el de restablecer la competencia leal con los productores comunitarios y no debería impedir que los importadores vendan el producto afectado. Por otra parte, los altos márgenes de beneficio constatados a nivel de los importadores que cooperaron hacen poco probable que se vean excluidos de la actividad empresarial incluso aunque el volumen de importaciones disminuyera con la imposición de medidas. El papel del distribuidor/vendedor en el mercado del electrodo de soldadura es esencial porque ofrece al usuario final las ventajas de una ventanilla única para todas las necesidades de este último en lo que se refiere a la soldadura. Por lo tanto, es muy probable que dichos agentes sigan siendo un elemento importante del mercado incluso después de la imposición de medidas.
- (42) Una de las partes afirmó también que los electrodos de wolframio importados por su grupo son complementarios de los sopletes fabricados por la misma empresa. Si, como consecuencia de las medidas antidumping, los usuarios se vieran impulsados a cambiar a electrodos más baratos de otros proveedores, el rendimiento y la duración de los sopletes de la empresa se verían afectados negativamente, con consecuencias adversas para toda su actividad empresarial. Sin embargo, se considera que, aunque los clientes de estos usuarios no estuvieran informados de tales consecuencias técnicas negativas, no es probable que el nivel relativamente bajo de los derechos propuestos para este exportador suponga un incentivo para hacerles cambiar a otras fuentes de suministro. Además, no se presentó ninguna prueba de las supuestas consecuencias negativas.
- (43) A falta de nuevos datos o argumentos sustanciales al respecto, se confirman los considerandos 115 a 132 del Reglamento provisional.

## H. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

### 1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (44) Tras la comunicación de las conclusiones provisionales, la industria de la Comunidad alegó que el ajuste mencionado en el considerando 136 del Reglamento provisional, para las funciones desempeñadas por los importadores, era excesivo, por dos razones:
- no todos los importadores desempeñarían todas las funciones mencionadas en dicho considerando, a saber, el envasado, el almacenamiento, el control de calidad, la estrategia de marca y, en algunos casos, un tratamiento físico de los electrodos. En algunos casos, los electrodos se exportarían desde la República Popular China en un estado que no requiere la realización de la mayoría de estas operaciones por parte del importador,
  - incluso si tales funciones debieran ser desempeñadas por un importador dado, sus costes, según los cálculos de la industria de la Comunidad, serían sensiblemente menores que el importe del ajuste establecido provisionalmente por la Comisión.
- (45) La Comisión ha examinado esta cuestión más detalladamente, obteniendo, por ejemplo, información detallada de otro importador no vinculado adicional. La investigación ha mostrado que tanto los electrodos producidos en la Comunidad como los importados se venden a través de canales muy variados, y a menudo se revenden varias veces entre el productor y el usuario final. Los agentes que intervienen en este mercado desempeñan, en diversos grados, funciones como el control de calidad, el almacenamiento y la logística, el reenvasado, la comercialización y el servicio posventa. Una vez examinada toda la información disponible, se estudió una manera más sistemática y uniforme de tener en cuenta las funciones que desempeñan los importadores con el fin de establecer una comparación de los precios de importación y los precios de la industria de la Comunidad ajustada a una misma fase comercial.
- (46) A tal fin, las ventas del producto similar efectuadas por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario se utilizaron como base para calcular las diferencias de precios derivadas de diferentes fases comerciales, es decir, los comerciantes, los minoristas, los usuarios finales y los fabricantes de los equipos originales. Este ajuste relativo a la fase comercial se aplicó en vez del ajuste mencionado en el considerando 136 del Reglamento provisional.
- (47) Un exportador señaló un error en los datos de las ventas utilizados para el cálculo de su margen de perjuicio. También se corrigieron otros errores administrativos en los datos utilizados para los márgenes de perjuicio. Como consecuencia de estas correcciones, el margen de perjuicio de un exportador y el margen de perjuicio a nivel nacional se han reducido.
- (48) También se constató que, debido al calendario fluctuante de las exportaciones de algunos exportadores de la República Popular China, y a la evolución del tipo de cambio USD/EUR durante el período de investigación, el uso de tipos de cambio mensuales dio un resultado bastante más exacto que el de un solo índice anual. Se revisaron en consecuencia los cálculos para todos los exportadores.
- (49) Un exportador y una asociación de exportadores sostuvieron que el plazo entre la compra de la materia prima y la venta de un electrodo de wolframio acabado a un distribuidor autorizado es sensiblemente más alto para los exportadores de la República Popular China que para la industria de la Comunidad, debido a períodos de transporte y trámites aduaneros más largos. Esto significaría que los precios de los exportadores de la República Popular China tardan más en reaccionar a los incrementos de los precios de la materia prima que los de la industria de la Comunidad y, según sostenía el importador reivindicado, esto debe tenerse en cuenta en el cálculo del perjuicio.
- (50) Si bien se reconoce que el intervalo entre la fabricación del producto y la entrega al cliente es mayor para los exportadores chinos, no se considera que este sea un factor pertinente para la determinación del perjuicio. Los datos utilizados en la investigación son definidos por la fecha de facturación, que corresponde normalmente a la fecha en la cual las mercancías se han enviado de la fábrica. Hay también un desfase entre el momento en que el precio se negocia sobre la base de los niveles actuales de precios de la materia prima y la fecha de envío, pero no hay ninguna razón para suponer que este intervalo sería mayor para los productores chinos que para los de la Comunidad. En consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (51) Por lo tanto, las medias ponderadas de los márgenes de perjuicio definitivos correspondientes a las empresas a las que se concedió trato individual o trato de economía de mercado son los siguientes:

Empresa	Margen definitivo de perjuicio
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co. Ltd	22,7 %
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co. Ltd	41,0 %
Beijing Advanced Metal Materials Co. Ltd	38,8 %
Todas las demás empresas	63,5 %

### 2. Forma y nivel de los derechos

- (52) Habida cuenta de lo anterior y de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, se debe establecer un derecho antidumping definitivo al nivel suficiente para eliminar el perjuicio causado por las importaciones sin rebasar el margen de dumping observado.



- (53) A partir de lo expuesto, los derechos definitivos son los siguientes:

Empresa	Derecho definitivo
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd	17,0 %
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd	41,0 %
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd	38,8 %
Todas las demás empresas	63,5 %

- (54) Los tipos de derecho antidumping de cada empresa especificados en este Reglamento se establecieron a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a estas empresas. Estos tipos del derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») se aplican por lo tanto exclusivamente a las importaciones de productos originarios del país afectado y fabricados por dichas empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (55) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos de derecho antidumping individuales (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> junto con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas interiores y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio en las entidades de producción y de ventas. En caso necesario, el presente Reglamento se modificará consecuentemente, poniendo al día la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.
- (56) Con el fin de garantizar una aplicación adecuada del derecho antidumping, el nivel del derecho residual no debería aplicarse únicamente a los exportadores no cooperantes, sino también a aquellas empresas que no tuvieron exportaciones durante el período de investigación. No obstante, se invita a tales empresas a que presenten una solicitud de reconsideración con arreglo al artículo 11, apartado 4, párrafo segundo, del Reglamento de base, con el fin de que su situación se examine individualmente.

### 3. Compromisos

- (57) A raíz de la revelación de los hechos y las consideraciones esenciales por los que se pretendía recomendar el

establecimiento de derechos antidumping definitivos, dos productores exportadores de la República Popular China ofrecieron compromisos relativos a los precios de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base.

- (58) El producto afectado se caracteriza por un considerable número de tipos de producto con variaciones de precios significativas entre ellos. Los dos productores exportadores ofrecieron un solo precio de importación mínimo (PIM) para todos los tipos del producto a un nivel que no habría garantizado la eliminación del dumping perjudicial para todos los productos. Cabe señalar, asimismo, que el gran número de tipos de producto hace virtualmente imposible establecer precios de importación mínimos significativos para cada tipo de producto que pudieran ser supervisados correctamente por la Comisión aunque los productores exportadores hubieran ofrecido diferentes PIM para cada uno de ellos.
- (59) Por otra parte, durante el período de investigación el producto afectado mostró una considerable volatilidad en los precios y, por lo tanto, no es adecuado para un compromiso relativo a un precio fijo. Para solventar este problema, ambas empresas ofrecieron aplicar un índice al precio de importación mínimo sobre la base de la volatilidad de los precios del parawolframato de amonio. Sin embargo, como durante el período de investigación no pudo establecerse ninguna estrecha correlación entre la volatilidad de los precios del parawolframato de amonio y la de los electrodos de wolframio para uno de los productores exportadores, no fue posible efectuar la indexación del precio de importación mínimo sobre la base de los precios del parawolframato de amonio para este productor exportador particular.
- (60) Además, uno de los productores exportadores posee varias empresas vinculadas en la CE y estas empresas venden también otros productos a los mismos clientes. Esta compleja estructura de las ventas aumenta el riesgo de elusión.
- (61) En vista de lo anterior, se concluyó que debían rechazarse estas ofertas de compromiso.

### 4. Percepción definitiva de los derechos provisionales y supervisión especial

- (62) Teniendo en cuenta la amplitud de los márgenes de dumping constatados y a la luz del nivel del perjuicio causado a la industria de la Comunidad, se considera necesario que los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido mediante el Reglamento provisional, es decir, el Reglamento (CE) n° 1350/2006, se perciban definitivamente al tipo de derecho establecido definitivamente. En los casos en que los derechos definitivos sean más bajos que los provisionales, se liberarán los importes provisionalmente garantizados que sean superiores al tipo de los derechos antidumping definitivos. En los casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los provisionales, únicamente se percibirán con carácter definitivo los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea  
Dirección General de Comercio  
Dirección H, Despacho: J-79 5/16  
B-1049 Bruselas

- (63) Con objeto de minimizar el riesgo de elusión debido a la gran diferencia entre los tipos de los derechos, se considera necesario, en este caso, adoptar disposiciones especiales para garantizar la correcta aplicación de los derechos antidumping. Estas medidas especiales, que sólo se aplican a las empresas para las que se introduce un tipo de derecho individual, incluyen lo siguiente: la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el anexo del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura quedarán sujetas al derecho antidumping residual aplicable a todos los demás exportadores.
- (64) Se recuerda además que, si el volumen de las exportaciones de las empresas que gozan de tipos de derecho antidumping individual inferiores aumentase significativamente tras la imposición de las medidas antidumping, el aumento de volumen podría considerarse un cambio de características del comercio debido a la imposición de medidas a tenor del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, y siempre que se reúnan las condiciones, podrá iniciarse una investigación por prácticas de elusión. En la investigación podrá examinarse, entre otros aspectos, la necesidad de suprimir los tipos de derecho individuales y el consiguiente establecimiento de un derecho de ámbito nacional.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de electrodos de wolframio para soldadura, incluidas las barras de wolframio y las barras para electrodos de soldadura, con un contenido de wolframio igual o superior al 94 % en peso, excepto los simplemente obtenidos por sinterizado, cortados a una longitud determinada o no, clasificables en los códigos NC ex 8101 99 10 y ex 8515 90 00 (códigos TARIC 8101 99 10 10 y 8515 90 00 10) y originarios de la República Popular China.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad de los productos fabricados por las empresas que figuran a continuación, no despachados de aduana, será el siguiente:

Empresa	Derecho antidumping	Código TARIC adicional
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co., Ltd	17,0 %	A754
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co., Ltd	41,0 %	A755
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd	38,8 %	A756
Todas las demás empresas	63,5 %	A999

3. La aplicación de los derechos individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que se ajustará a los requisitos establecidos en el anexo. En caso de no presentarse dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

4. Salvo disposición en contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

#### Artículo 2

Se percibirán definitivamente los importes garantizados por los derechos antidumping provisionales establecidos en el Reglamento (CE) nº 1350/2006 sobre las importaciones de determinados electrodos de wolframio, incluidas las barras de wolframio y las barras para electrodos de soldadura, con un contenido de wolframio igual o superior al 94 % en peso, excepto los simplemente obtenidos por sinterizado, cortados a una longitud determinada o no, clasificables en los códigos NC ex 8101 99 10 y ex 8515 90 00 (códigos TARIC 8101 99 10 10 y 8515 90 00 10) y originarios de la República Popular China. Se liberarán los importes garantizados superiores a los derechos antidumping definitivos. En los casos en que los derechos definitivos sean más elevados que los provisionales, únicamente se percibirán con carácter definitivo los importes garantizados al nivel de los derechos provisionales.

#### Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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

Hecho en Bruselas, el 9 de marzo de 2007.

Por el Consejo  
El Presidente  
F.-W. STEINMEIER

## ANEXO

La factura comercial válida a la que se hace referencia en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento, deberá incluir una declaración firmada por un responsable de la empresa, en el siguiente formato:

- 1) nombre y función del responsable de la empresa que expide la factura comercial;
- 2) la siguiente declaración: «El abajo firmante certifica que [el volumen] de electrodos de wolframio a que se refiere la presente factura, vendido para la exportación a la Comunidad Europea, ha sido fabricado por [nombre y dirección de la empresa] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declaro que la información facilitada en la presente factura es completa y correcta.».

---

**REGLAMENTO (CE) Nº 261/2007 DE LA COMISIÓN**  
**de 12 de marzo de 2007**

**por el que se establecen valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 3223/94 de la Comisión, de 21 de diciembre de 1994, por el que se establecen disposiciones de aplicación del régimen de importación de frutas y hortalizas <sup>(1)</sup>, y, en particular, el apartado 1 de su artículo 4,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) nº 3223/94 establece, en aplicación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, los criterios para que la Comisión fije los valores a tanto alzado de importación de terceros países correspondientes a los productos y períodos que se precisan en su anexo.

- (2) En aplicación de los criterios antes indicados, los valores globales de importación deben fijarse en los niveles que figuran en el anexo del presente Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Los valores globales de importación a que se refiere el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 3223/94 quedan fijados según se indica en el cuadro del anexo.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 13 de marzo de 2007.

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

Hecho en Bruselas, el 12 de marzo de 2007.

*Por la Comisión*  
Jean-Luc DEMARTY  
*Director General de Agricultura*  
*y Desarrollo Rural*

---

<sup>(1)</sup> DO L 337 de 24.12.1994, p. 66. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 386/2005 (DO L 62 de 9.3.2005, p. 3).

## ANEXO

del Reglamento de la Comisión, de 12 de marzo de 2007, por el que se establecen los valores globales de importación para la determinación del precio de entrada de determinadas frutas y hortalizas

(EUR/100 kg)

Código NC	Código país tercero <sup>(1)</sup>	Valor global de importación
0702 00 00	IL	111,0
	MA	70,1
	TN	143,7
	TR	124,1
	ZZ	112,2
0707 00 05	JO	171,8
	MA	96,3
	TR	181,9
	ZZ	150,0
0709 90 70	MA	76,4
	TR	108,7
	ZZ	92,6
0709 90 80	EG	223,0
	IL	119,7
	ZZ	176,4
0805 10 20	CU	36,7
	EG	49,0
	IL	53,9
	MA	46,0
	TN	49,5
	TR	64,6
	ZZ	50,0
0805 50 10	EG	58,9
	IL	61,6
	TR	52,3
	ZZ	57,6
0808 10 80	AR	86,1
	BR	78,9
	CA	81,5
	CL	109,6
	CN	93,8
	US	110,5
	UY	80,5
	ZA	90,3
	ZZ	91,4
0808 20 50	AR	73,8
	CL	84,3
	CN	75,5
	US	110,6
	ZA	76,7
	ZZ	84,2

<sup>(1)</sup> Nomenclatura de países fijada por el Reglamento (CE) n° 1833/2006 de la Comisión (DO L 354 de 14.12.2006, p. 19). El código «ZZ» significa «otros orígenes».

**REGLAMENTO (CE) Nº 262/2007 DE LA COMISIÓN**  
**de 12 de marzo de 2007**

**por el que se modifican los importes de los precios representativos y de los derechos adicionales de importación de determinados productos del sector del azúcar, fijados por el Reglamento (CE) nº 1002/2006, para la campaña 2006/2007**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 318/2006 del Consejo, de 20 de febrero de 2006, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del azúcar <sup>(1)</sup>,

Visto el Reglamento (CE) nº 951/2006 de la Comisión, de 30 de junio de 2006, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 318/2006 del Consejo en lo que respecta a los intercambios comerciales con terceros países en el sector del azúcar <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 36,

Considerando lo siguiente:

- (1) En el Reglamento (CE) nº 1002/2006 de la Comisión <sup>(3)</sup> se establecieron los importes de los precios representativos y de los derechos adicionales aplicables a la importación de azúcar blanco, azúcar bruto y ciertos jarabes

para la campaña 2006/2007. Estos precios y derechos han sido modificados un último lugar por el Reglamento (CE) nº 237/2007 de la Comisión <sup>(4)</sup>.

- (2) Los datos de que dispone actualmente la Comisión llevan a modificar dichos importes de conformidad con las normas de aplicación establecidas en el Reglamento (CE) nº 951/2006.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Los precios representativos y los derechos adicionales aplicables a la importación de los productos mencionados en el artículo 36 del Reglamento (CE) nº 951/2006, fijados en el Reglamento (CE) nº 1002/2006 para la campaña 2006/2007, quedarán modificados como figura en el anexo del presente Reglamento.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 13 de marzo de 2007.

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

Hecho en Bruselas, el 12 de marzo de 2007.

*Por la Comisión*

Jean-Luc DEMARTY

*Director General de Agricultura  
y Desarrollo Rural*

<sup>(1)</sup> DO L 58 de 28.2.2006, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2011/2006 (DO L 384 de 29.12.2006, p. 1).

<sup>(2)</sup> DO L 178 de 1.7.2006, p. 24. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) nº 2031/2006 de la Comisión (DO L 414 de 30.12.2006, p. 43).

<sup>(3)</sup> DO L 179 de 1.7.2006, p. 36.

<sup>(4)</sup> DO L 66 de 6.3.2007, p. 17.

## ANEXO

**Importes modificados de los precios representativos y de los derechos adicionales de importación de azúcar blanco, de azúcar bruto y de los productos del código NC 1702 90 99, aplicables a partir del 13 de marzo de 2007**

(EUR)

Código NC	Importe del precio representativo por cada 100 kg netos del producto	Importe del derecho adicional por cada 100 kg netos del producto
1701 11 10 <sup>(1)</sup>	21,39	5,61
1701 11 90 <sup>(1)</sup>	21,39	10,97
1701 12 10 <sup>(1)</sup>	21,39	5,42
1701 12 90 <sup>(1)</sup>	21,39	10,46
1701 91 00 <sup>(2)</sup>	26,55	11,96
1701 99 10 <sup>(2)</sup>	26,55	7,44
1701 99 90 <sup>(2)</sup>	26,55	7,44
1702 90 99 <sup>(3)</sup>	0,27	0,38

<sup>(1)</sup> Importe fijado para la calidad tipo que se define en el punto III del anexo I del Reglamento (CE) n° 318/2006 del Consejo (DO L 58 de 28.2.2006, p. 1).

<sup>(2)</sup> Importe fijado para la calidad tipo que se define en el punto I del anexo II del Reglamento (CE) n° 318/2006.

<sup>(3)</sup> Importe fijado por cada 1 % de contenido en sacarosa.

**REGLAMENTO (CE) Nº 263/2007 DE LA COMISIÓN**  
**de 12 de marzo de 2007**

**por el que se fija el tipo definitivo de restitución y el porcentaje de expedición de certificados de exportación del sistema B en el sector de las frutas y hortalizas (tomates, naranjas, limones, uvas de mesa y manzanas)**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2200/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, por el que se establece la organización común de mercados en el sector de las frutas y hortalizas <sup>(1)</sup>,

Visto el Reglamento (CE) nº 1961/2001 de la Comisión, de 8 de octubre de 2001, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 2200/96 del Consejo en lo que respecta a las restituciones por exportación en el sector de las frutas y hortalizas <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 6, apartado 7,

Considerando lo siguiente:

(1) El Reglamento (CE) nº 1510/2006 de la Comisión <sup>(3)</sup> fija las cantidades indicativas en relación con las cuales pueden expedirse certificados de exportación del sistema B.

(2) En relación con los certificados del sistema B solicitados entre el 1 de noviembre 2006 y el 28 de febrero de 2007 para los tomates, las naranjas, los limones, las uvas de mesa, las manzanas y los melocotones, resulta oportuno fijar el tipo definitivo de restitución al nivel del indicativo y determinar el porcentaje de expedición para las cantidades solicitadas.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

Los porcentajes de expedición y los tipos de restitución aplicables en relación con las solicitudes de certificados de exportación del sistema B presentadas de conformidad con el artículo 1 del Reglamento (CE) nº 1510/2006 entre el 1 de noviembre 2006 y el 28 de febrero de 2007, quedan fijados en el anexo del presente Reglamento.

*Artículo 2*

El presente Reglamento entrará en vigor el 13 de marzo de 2007.

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

Hecho en Bruselas, el 12 de marzo de 2007.

*Por la Comisión*  
Jean-Luc DEMARTY  
*Director General de Agricultura*  
*y Desarrollo Rural*

<sup>(1)</sup> DO L 297 de 21.11.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 47/2003 de la Comisión (DO L 7 de 11.1.2003, p. 64).

<sup>(2)</sup> DO L 268 de 9.10.2001, p. 8. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 386/2005 (DO L 62 de 9.3.2005, p. 3).

<sup>(3)</sup> DO L 280 de 12.10.2006, p. 16.



## ANEXO

**Porcentajes de expedición de las cantidades solicitadas y tipos de restitución aplicables en relación con los certificados del sistema B solicitados entre el 1 de noviembre de 2006 y el 28 de febrero de 2007 (tomates, naranjas, limones, uvas de mesa y manzanas)**

Producto	Tipo de restitución (EUR/t neta)	Porcentaje de expedición de las cantidades solicitadas
Tomates	20	100 %
Naranjas	29	100 %
Limonos	50	100 %
Uvas de mesa	13	100 %
Manzanas	23	100 %

**REGLAMENTO (CE) Nº 264/2007 DE LA COMISIÓN****de 9 de marzo de 2007****por el que se prohíbe la pesca de rape en la zona CIEM VIIIc, IX y X; aguas de la CE de la COPACE  
34.1.1 por parte de los buques que enarbolan pabellón de Francia**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 2371/2002 del Consejo, de 20 de diciembre de 2002, sobre la conservación y la explotación sostenible de los recursos pesqueros en virtud de la política pesquera común <sup>(1)</sup>, y, en particular, su artículo 26, apartado 4,Visto el Reglamento (CEE) nº 2847/93 del Consejo, de 12 de octubre de 1993, por el que se establece un régimen de control aplicable a la política pesquera común <sup>(2)</sup>, y, en particular, su artículo 21, apartado 3,

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento (CE) nº 41/2007 del Consejo, de 21 de diciembre de 2006, por el que se establecen, para 2007, las posibilidades de pesca y las condiciones correspondientes para determinadas poblaciones y grupos de poblaciones de peces, aplicables en aguas comunitarias y, en el caso de los buques comunitarios, en las demás aguas donde sea necesario establecer limitaciones de capturas <sup>(3)</sup>, fija las cuotas para el año 2007.
- (2) Según la información recibida por la Comisión, las capturas de la población citada en el anexo del presente Reglamento por parte de buques que enarbolan pabellón del Estado miembro o que están registrados en el Estado miembro mencionado en dicho anexo han agotado la cuota asignada para 2007.

- (3) Por consiguiente, es necesario prohibir la pesca, la conservación a bordo, el transbordo y el desembarque de peces de dicha población.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1***Agotamiento de la cuota**

La cuota de pesca asignada para el año 2007 al Estado miembro mencionado en el anexo del presente Reglamento respecto a la población citada en dicho anexo se considerará agotada a partir de la fecha indicada en este.

*Artículo 2***Prohibiciones**

Se prohíbe la pesca de la población citada en el anexo del presente Reglamento por parte de los buques que enarbolan pabellón del Estado miembro o que están registrados en el Estado miembro mencionado en dicho anexo a partir de la fecha indicada en este. Después de la fecha en cuestión, estará prohibido conservar a bordo, transbordar o desembarcar capturas de esta población efectuadas por tales buques.

*Artículo 3***Entrada en vigor**

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

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

Hecho en Bruselas, el 9 de marzo de 2007.

Por la Comisión

Fokion FOTIADIS

Director General de Pesca y  
Asuntos Marítimos

<sup>(1)</sup> DO L 358 de 31.12.2002, p. 59.

<sup>(2)</sup> DO L 261 de 20.10.1993, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 1967/2006 (DO L 409 de 30.12.2006, p. 11). Versión corregida en el DO L 36 de 8.2.2007, p. 6.

<sup>(3)</sup> DO L 15 de 20.1.2007, p. 1.

## ANEXO

Nº	01
Estado miembro	FRANCIA
Población	ANF/8C3411
Especie	Rape ( <i>Lophiidae</i> )
Zona	VIII c, IX y X; aguas de la CE de la COPACE 34.1.1
Fecha	7 de febrero de 2007

## II

(Actos adoptados en aplicación de los Tratados CE/Euratom cuya publicación no es obligatoria)

## DECISIONES

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 10 de julio de 2006

por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo del EEE

(Asunto COMP/M.4000 — Inco/Falconbridge)

[notificada con el número C(2006) 3052]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2007/163/CE)

El 4 de julio de 2006 la Comisión adoptó una Decisión en un caso de fusión de conformidad con el Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas <sup>(1)</sup>, y en particular su artículo 8, apartado 2. Existe una versión no confidencial de la Decisión completa en la versión lingüística auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión en la página web de la Dirección General de Competencia: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

## I. RESUMEN

- (1) Este caso se refiere a la adquisición por INCO Limited («INCO», Canadá) de Falconbridge Limited («Falconbridge», Canadá). Ambas empresas operan en todo el mundo en la explotación minera, tratamiento, refinamiento y venta de diversos productos de níquel, cobre, cobalto y metales preciosos.
- (2) INCO es una empresa minera internacional dedicada principalmente a la explotación minera, tratamiento, refinamiento y venta de diversos productos de níquel, cobre, cobalto y metales preciosos, así como de productos de azufre. Las ventas a nivel internacional de INCO en 2004 ascendieron a 3 439 millones EUR. Las actividades de INCO se centran principalmente en el níquel, que supuso el 83 % de sus ventas totales, mientras que el cobre representó el 9 %, el cobalto el 1 % y los metales preciosos el 5 %.
- (3) Falconbridge es una empresa minera internacional dedicada a la explotación minera, tratamiento, refinamiento y

venta de diversos productos de níquel, cobre, cobalto, plomo, cinc, aluminio y metales preciosos, así como de productos de azufre. Las ventas a nivel internacional de Falconbridge en 2004 ascendieron a 5 610 millones EUR. La mitad de sus ventas correspondió al cobre, el 26 % al níquel, el 14 % al aluminio, el 6 % al cinc y el 2 % al cobalto.

- (4) El 11 de octubre de 2005, INCO anunció su intención de adquirir, mediante una oferta pública, todas las acciones en circulación de Falconbridge. Según la transacción propuesta, INCO adquirirá el control exclusivo de Falconbridge. Por lo tanto constituye una concentración en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento sobre operaciones de concentración. Por consiguiente, la operación notificada es una concentración.
- (5) La investigación de mercado ha revelado que la transacción, según se ha notificado, obstaculizaría considerablemente la competencia efectiva en el mercado del suministro de níquel a la industria de la galvanoplastia y electroconformado en el EEE, en los mercados globales del suministro de níquel de gran pureza para la producción de aleaciones y superaleaciones utilizadas en

<sup>(1)</sup> DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

componentes de seguridad crítica, y en el mercado del suministro de cobalto de gran pureza para la producción de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica. Tras la fusión, la nueva entidad pasará a ser, con gran diferencia, el mayor proveedor en el EEE de productos de níquel a la industria de la galvanoplastia y electroconformado y el proveedor casi monopolista de níquel de gran pureza utilizado en superaleaciones y de cobalto de gran pureza para superaleaciones utilizadas en aplicaciones de seguridad crítica. La investigación ha indicado que la nueva entidad tendría la capacidad y el incentivo para aumentar los precios en estos mercados a falta de una presión competitiva significativa. Se descubrió también que lo más probable era que los incrementos de eficiencia logrados por la transacción propuesta no beneficiaran directamente a los consumidores y por lo tanto no compensaran los efectos perjudiciales para la competencia.

- (6) Para resolver las inquietudes desde el punto de vista de la competencia identificadas durante el procedimiento, el 16 de marzo de 2006 las partes presentaron un conjunto de compromisos. Después de unas discusiones pormenorizadas con la Comisión, las partes presentaron posteriormente un conjunto de compromisos revisado el 5 de abril de 2006. Dicho conjunto se sometió a un examen de mercado por terceros. El 7 de junio de 2006, las partes presentaron un nuevo conjunto de soluciones revisado. Estos compromisos se modificaron ligeramente poco después. Las partes presentaron una versión final el 26 de junio de 2006.
- (7) En los compromisos finales presentados por las partes, estas se comprometen a vender la refinería de Falconbridge sita en Nikkelverk, Noruega, así como ciertos activos relacionados con la refinería («la actividad cedida») a una empresa activa en la explotación minera y/o el tratamiento de metal con suficientes recursos de níquel para mantener la viabilidad de la refinería. Además, el 7 de junio de 2006, Falconbridge firmó un acuerdo vinculante con LionOre Mining International Ltd («LionOre») para la venta de la actividad cedida. El 7 de junio de 2006, las partes pidieron a la Comisión que diera su aprobación a LionOre como comprador adecuado de la actividad cedida. La Comisión cree que los compromisos son suficientes para resolver las preocupaciones anticompetitivas que subyacen a la transacción y que LionOre es un comprador adecuado de la actividad cedida.
- (8) Por lo tanto se propone la adopción de una decisión de autorización con condiciones y obligaciones de conformidad con el artículo 8, apartado 2, del Reglamento sobre concentraciones.

## II. EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

### 1. Mercados de productos de referencia

- (9) La transacción propuesta se refiere a los sectores del níquel y el cobalto. Las partes afirman que los mercados de productos de referencia son el del suministro de níquel y el del suministro de cobalto. Sin embargo, la investigación de mercado ha revelado claramente que es preciso definir los mercados de productos de referencia del níquel y del cobalto según sus aplicaciones finales.

En primer lugar, las pautas de la demanda difieren perceptiblemente entre las aplicaciones finales, en especial en términos de pureza, tamaño y forma de los productos, los requisitos de entrega y la estructura de la demanda; en segundo lugar, los productores de níquel están en gran parte especializados en el suministro de ciertas aplicaciones finales, y en tercer lugar, los precios de los productos de níquel acabado parecen diferir según su aplicación.

- (10) La investigación de mercado confirmó que los mercados de productos de referencia son los siguientes:
- i) suministro de níquel a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado,
  - ii) suministro de níquel de gran pureza para la producción de superaleaciones y de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica,
  - iii) suministro de cobalto de gran pureza para la producción de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica.

#### A. Suministro de níquel a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado

- (11) El proceso de galvanoplastia se utiliza para recubrir un objeto con el metal deseado pasando corriente eléctrica a través de una solución adecuada (el electrolito). El electroconformado permite el recubrimiento de diversos tipos de moldes con formas o con depósitos finos de metal.
- (12) La investigación de mercado ha revelado que solamente determinados productos acabados de níquel pueden utilizarse para la galvanoplastia y el electroconformado. Los clientes de la galvanoplastia tienen requisitos específicos en términos de pureza, forma, tamaño y envasado. Las ventas de productos de níquel para la galvanoplastia y el electroconformado se suelen efectuar a través de los distribuidores. La investigación de mercado ha mostrado que la estructura fragmentada de la demanda hace necesario que el proveedor de níquel desarrolle y mantenga una red de ventas de distribuidores.
- (13) Desde la perspectiva del suministro, no todos los proveedores de níquel pueden suministrar productos de níquel a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado y ciertos productores, en especial las partes, han desarrollado productos específicos para esta aplicación final. Un proveedor de níquel que todavía no esté activo en este sector tendría que realizar inversiones significativas para poder suministrar la amplia gama de productos de níquel utilizados en las aplicaciones de galvanoplastia y electroconformado.

- (14) Además, los documentos internos de las partes también apuntan a la existencia de otro mercado de productos con unas políticas de precios y comercialización que lo distinguen de otras aplicaciones del níquel.

*B. Suministro de níquel de gran pureza para la producción de superaleaciones y de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica*

- (15) Las superaleaciones se utilizan en aplicaciones que requieren una utilización en condiciones de alta temperatura y de alta tensión. Estas aplicaciones se destinan, en especial, al sector aeroespacial, la producción de energía y las industrias médicas. Una categoría específica de superaleaciones son las utilizadas en componentes de seguridad crítica, por ejemplo los álabes y discos de motores de turbina para aeronaves a reacción.

- (16) La investigación de mercado ha mostrado que no todos los productos acabados de níquel de cualquier proveedor pueden utilizarse alternativamente para la producción de superaleaciones, y aún menos por lo que se refiere a las superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica, debido a la gran pureza de níquel requerida (nivel muy bajo de impurezas y oligoelementos) y a la necesidad de certificación y trazabilidad.

- (17) Por lo que se refiere a la sustitución del lado de suministro, no todos los productores de níquel pueden producir el níquel de gran pureza necesario para fabricar superaleaciones y superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica. La comparación de las especificaciones de los productos acabados de níquel de una gama de proveedores de níquel y de las especificaciones exigidas por una gama de productores de superaleaciones muestra que solamente muy pocos proveedores, incluidas las partes, pueden fabricar productos acabados de níquel con una pureza suficiente para satisfacer las especificaciones de los productores de superaleaciones. La investigación de mercado también ha revelado que existían importantes obstáculos a la entrada en este mercado de productos.

*C. Suministro de cobalto de gran pureza para la producción de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica*

- (18) Una aplicación final particular del cobalto es la producción de superaleaciones, una de cuyas categorías específicas son las superaleaciones utilizadas en aplicaciones de seguridad crítica. Las superaleaciones son una de las principales aplicaciones del uso final del cobalto y representan un 20 % a 25 % de la demanda total de cobalto.

- (19) La investigación de mercado ha mostrado que no todos los productos de cobalto convenientes para ser usados en superaleaciones cumplen los requisitos del cobalto de gran pureza para superaleaciones utilizadas en aplicaciones de seguridad crítica. Hay una demanda muy específica de cobalto de gran pureza —definido por su composición química exacta y sus bajos niveles de impu-

reza— utilizado para la producción de superaleaciones usadas en aplicaciones críticas. Los productores de superaleaciones utilizadas en aplicaciones críticas no pueden sustituirlo por cualquier otro producto de cobalto con una calidad más baja y/o una composición química diferente.

## 2. Mercados geográficos de referencia

- (20) La investigación de mercado confirmó que los mercados geográficos de referencia son los siguientes:
- i) el mercado del suministro de productos de níquel a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado tiene una dimensión geográfica regional (abarca el EEE),
  - ii) el mercado del suministro de níquel de gran pureza para la producción de superaleaciones y superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica tiene una dimensión geográfica mundial,
  - iii) el mercado del suministro de cobalto de gran pureza para la producción de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica tiene una dimensión geográfica mundial.

## 3. Mercados afectados

*A. Suministro de níquel a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado*

- (21) Después de la transacción, New INCO se convertirá en el mayor proveedor, con gran diferencia, de productos de níquel para la industria de la galvanoplastia y el electroconformado, con una cuota de mercado combinada en todo el EEE del [70-80] % y unas ventas más de cinco veces mayores que las de su competidor más cercano <sup>(1)</sup>.
- (22) La investigación de mercado ha mostrado que los otros productores de níquel para la galvanoplastia y el electroconformado no pueden ejercer presiones competitivas sobre New INCO, porque carecen de la suficiente capacidad y de la tecnología adecuada o porque no operan en el EEE. Los distribuidores y los clientes han confirmado que OMG sería el único proveedor alternativo real a New INCO. Sin embargo, las dificultades de OMG para abastecer de productos intermedios y su acuerdo de transformación con INCO reducen considerablemente la presión competitiva que OMG podría ejercer sobre New INCO.

- (23) Los documentos internos proporcionados por las partes también indican que INCO y Falconbridge son los principales competidores para el suministro de productos de níquel utilizados en la industria de la galvanoplastia y el electroconformado. Además, estos documentos también confirman que las partes son los dinamizadores del mercado ya que tienen la mayor gama de productos de níquel para la galvanoplastia y el electroconformado (diversas formas y tamaños) y de marcas con una reputación excepcional en el mercado (marcas «imprescindibles»).

<sup>(1)</sup> En el EEE, las partes se enfrentan actualmente a la competencia muy limitada de OMG (14 %), Eramet (5 %) y en menor grado de Anglo American (2 %).

(24) New INCO se convertirá de esta manera en el único proveedor capaz de ofrecer una gama única de productos a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado. Por lo tanto, después de la transacción, New INCO tendrá el poder de aumentar unilateralmente los precios de los productos de níquel, al tiempo que sufrirá una presión competitiva limitada de otros proveedores, existentes o posibles, de productos de níquel a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado.

*B. Suministro de níquel de alta pureza para la producción de superaleaciones y superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica*

(25) New INCO pasará a ser, con gran diferencia, el proveedor mayor y casi monopolista de níquel de gran pureza utilizado en superaleaciones, con una cuota mundial de mercado del 80-95 %. La competencia en el mercado de las superaleaciones ha sido impulsada básicamente por la rivalidad entre INCO y Falconbridge. La posición de New INCO será muy fuerte ya que ningún otro proveedor de níquel puede o podrá igualar la fuerza de New INCO en términos de calidad del producto, capacidad de producción y reputación en el mercado del suministro de níquel de gran pureza utilizado para la producción de superaleaciones y superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica. La mayor parte de los fabricantes y de los clientes de superaleaciones expresaron su inquietud ante la transacción, que reducirá el número de proveedores de níquel de gran pureza de tres a dos, dejando a New INCO casi con la única rivalidad de Eramet.

(26) Dada la importancia de los obstáculos a la entrada en el mercado del níquel de gran pureza (lo que se confirma especialmente por la falta de incorporaciones al mercado por lo menos durante los últimos diez años), es probable que las presiones de la competencia potencial sobre la conducta futura de New INCO sean mínimas. A consecuencia de la fusión, New INCO podrá aumentar unilateralmente los precios del níquel de gran pureza. Esto es particularmente cierto en un contexto en el que la demanda de níquel de gran pureza está aumentando considerablemente y el suministro de níquel de gran pureza es sumamente limitado, debido a las limitaciones de capacidad que encuentran otros proveedores.

*C. Suministro de cobalto de gran pureza para la producción de superaleaciones y superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica*

(27) New INCO se convertirá en el proveedor casi monopolista de cobalto de gran pureza para superaleaciones utilizadas en aplicaciones de seguridad crítica. Al igual que en el mercado del suministro de níquel de gran pureza, la competencia en el mercado del suministro de cobalto de gran pureza utilizado en superaleaciones para componentes de seguridad crítica se debe a la rivalidad entre INCO y Falconbridge.

(28) La posición de New INCO será muy fuerte pues muy pocos proveedores producen el cobalto de gran pureza que cumple las especificaciones estrictas de los fabricantes de superaleaciones utilizadas en aplicaciones de seguridad crítica. La investigación de mercado ha revelado que ningún otro productor de cobalto puede ni podrá

igualar la fuerza de New INCO en términos de gran pureza y calidad consistente de su producción de cobalto, su capacidad de producción, y su excelente reputación en el mercado del suministro de cobalto de gran pureza para la producción de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica. Por lo tanto, ningún otro productor de cobalto podrá ejercer una presión competitiva significativa sobre New INCO.

(29) Existen obstáculos importantes a la entrada en el mercado del suministro de cobalto de gran pureza adecuado para la producción de superaleaciones utilizadas en aplicaciones críticas. Dada la importancia de estos obstáculos, es probable que las presiones de la competencia potencial sobre la futura conducta de New INCO sean mínimas. Así pues, a consecuencia de la fusión, New INCO podrá aumentar unilateralmente los precios de los productos de cobalto de gran pureza necesarios para las superaleaciones utilizadas en aplicaciones críticas.

*D. Restricción del suministro mundial de níquel*

(30) Ciertos terceros afirmaron que New INCO tendría la capacidad y el incentivo para aplazar una parte de sus proyectos de explotación minera de níquel, en especial el proyecto Koniambo, y que esto tendría un impacto en los precios del níquel en la bolsa de metales de Londres (LME). Sin embargo, la investigación de mercado ha revelado que New INCO no tendría interés económico ni en aplazar un proyecto de explotación minera en una etapa avanzada de desarrollo (lanzamiento o comprometido) debido a los importantes costes financieros contraídos, ni en aplazar un proyecto de explotación minera en una fase inicial de desarrollo (potencial) ya que los beneficios de tal aplazamiento, en términos de mayores precios en la LME, son muy dudosos y ciertamente muy limitados en el tiempo.

*E. Eficiencias*

(31) Las partes afirman que la transacción propuesta generaría aumentos de eficiencia derivados fundamentalmente de la proximidad de sus respectivas minas/plantas de tratamiento en la cuenca de Sudbury, lo que les ayudaría a optimizar sus operaciones de minería y procesamiento. Esto, además, daría lugar a una producción cada vez mayor a un coste más bajo y beneficiaría a todos los compradores de níquel. Sin embargo, las partes no han podido demostrar que las eficiencias logradas por la transacción propuesta no puedan lograrse mediante una alternativa menos perjudicial para la competencia y que beneficien directamente a los clientes finales en los tres mercados de productos de referencia que suscitan inquietudes desde el punto de vista de la competencia. Por estas razones, no se puede considerar que las eficiencias presentadas por las partes compensen el efecto perjudicial para la competencia de la transacción propuesta.

#### F. Conclusión

- (32) Por lo tanto, la decisión adjunta concluye que es probable que la concentración notificada obstaculice perceptiblemente la competencia efectiva, en especial a consecuencia de la creación de una posición dominante, y parece incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo del EEE por lo que se refiere a cada uno de los tres mercados de referencia.

#### 4. Compromisos ofrecidos por las partes

- (33) Para resolver las inquietudes de competencia antes mencionadas en los mercados del suministro de níquel a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado en el EEE, del suministro de níquel de gran pureza para superaleaciones y superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica en todo el mundo, y del suministro de cobalto de gran pureza para superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica en todo el mundo, las partes han presentado los compromisos descritos a continuación.
- (34) Según estos compromisos, las partes se comprometen a vender la única refinería de Falconbridge, la refinería Nikkelverk sita en Noruega, así como la entidad vinculada de adquisición de suministros y los acuerdos de abastecimiento existentes con terceros, las organizaciones de comercialización relacionadas y los contratos existentes con clientes, la tecnología registrada de refinamiento de Falconbridge y las marcas registradas («la actividad cedida») a un comprador adecuado, que tenga acceso a suficientes recursos de suministro para mantener la viabilidad económica de Nikkelverk. Además, las partes se comprometen a ofrecer al comprador la posibilidad de concluir un acuerdo de abastecimiento flexible de diez años de duración, que cubra una parte sustancial de las necesidades de abastecimiento de Nikkelverk.
- (35) Además, Falconbridge firmó un acuerdo vinculante con una tercera empresa, LionOre, para la venta de la actividad cedida. Las partes pidieron a la Comisión que diera su aprobación a LionOre como comprador adecuado de la actividad cedida.

#### 5. Evaluación de los compromisos presentados

- (36) Nikkelverk es la única refinería de Falconbridge y fabrica todos los productos de níquel suministrados por Falconbridge a la industria de la galvanoplastia y el electroconformado, todos los productos de níquel de gran pureza vendidos por Falconbridge para la producción de superaleaciones y todos los productos de cobalto de gran pureza suministrados por Falconbridge para la producción de superaleaciones utilizadas en componentes de seguridad crítica. Además, la actividad cedida incluye todas las entidades de Falconbridge responsables de la comercialización y venta de estos productos de níquel y cobalto.

- (37) Por lo tanto, la solución propuesta suprime todos los solapamientos cuantitativos entre INCO y Falconbridge en los tres mercados que suscitaban inquietudes de competencia. A condición de que la actividad cedida funcione como entidad viable y competitiva, ocupará la posición del mercado de Falconbridge en los tres mercados de referencia y restablecerá la competencia efectiva que existía en ellos antes de la transacción propuesta.
- (38) La investigación ha revelado sin embargo que el problema esencial a la hora de evaluar la solución propuesta es la capacidad de la actividad cedida para garantizar una fuente de suministro a largo plazo de níquel adecuado para la producción de níquel de gran pureza de forma duradera, en condiciones económicamente atractivas. Si no se cumple esta condición, es probable que la actividad cedida sea un competidor débil y vulnerable en los mercados de referencia, incapaz de competir eficazmente con New INCO.
- (39) La evaluación de la estructura actual de la industria del níquel muestra que el modelo comercial predominante consiste en la integración vertical de las instalaciones de explotación minera, tratamiento y refinamiento. Actualmente no existe ninguna refinería independiente en el sector del níquel y las pocas refinerías que abastecen a terceros también poseen intereses en las instalaciones de explotación minera y de tratamiento. No se espera que esta situación cambie perceptiblemente antes de 2015 pues el modelo comercial integrado verticalmente es una respuesta eficaz a la necesidad de que las refinerías garanticen fuentes estables de suministro a largo plazo.
- (40) Por lo tanto solamente un comprador, con experiencia en la explotación minera y el tratamiento de níquel y con acceso a minas y a suficientes productos intermedios de níquel, podría aportar la tranquilidad suficiente en cuanto a la capacidad y el incentivo de un comprador de la actividad cedida para restablecer a largo plazo la competencia. Así lo corroboran claramente los resultados de la investigación de mercado sobre las soluciones llevada a cabo por la Comisión.
- (41) Por lo que se refiere al sector del cobalto, contrariamente al sector del níquel, el modelo comercial vigente no es la integración vertical, ya que existe un comercio significativo de productos intermedios de cobalto. Más del 50 % de la producción de cobalto de Nikkelverk se abastece de terceros. Falconbridge refina materia prima por encargo, incluido el cobalto contenido en la mata comprada a BCL, y productos intermedios de cobalto procedentes de Australia y África, en virtud de acuerdos tanto de compra de materia prima como de refinado por encargo. Además, New INCO se ha comprometido durante un período de hasta diez años a suministrar a la actividad cedida cantidades de cobalto similares a las suministradas actualmente por Falconbridge a Nikkelverk.



- (42) Los compromisos finales establecen que la actividad cedida solamente se venderá a una empresa activa en la minería y/o tratamiento de metales que tenga suficientes recursos de níquel para mantener la viabilidad económica de la actividad cedida cuando expire el acuerdo del suministro de mata con New INCO. INCO ha indicado que el nivel de 55 000 t al año, que Falconbridge suministra actualmente a Nikkelverk, será el parámetro de referencia.
- (43) Esta disposición resuelve completamente las inquietudes de la Comisión por lo que se refiere a la viabilidad y competitividad de la actividad cedida pues ofrece claramente una suficiente garantía en cuanto al suministro de níquel a la actividad cedida. Por lo tanto, los compromisos son plenamente adecuados para resolver todas las inquietudes competitivas identificadas anteriormente.
- (44) Además, las condiciones del suministro flexible de materia prima durante diez años y el mecanismo de fijación de precios propuesto en la versión final de los compromisos son suficientes para proteger la viabilidad y competitividad de la actividad cedida si se vende a una empresa ya activa en la minería de metales.

#### 6. Adecuación del comprador propuesto

- (45) LionOre Mining International Ltd («LionOre») es un productor de níquel de tamaño medio con minas en explotación en Botsuana, Sudáfrica, y Australia y con varios proyectos de explotación minera en estas regiones. Todas las actuales minas de LionOre y los proyectos de explotación minera son de minas de sulfuro. La empresa está activa en el sector comercial del níquel desde 1996, produciendo alrededor de 29 000 t de níquel en 2005, y es el décimo mayor productor de níquel del mundo.
- (46) LionOre tiene intereses de propiedad en cuatro minas productoras de níquel y en una mina de oro. En África, la empresa controla un interés del 85 % en Tati Níquel en Botsuana y un interés del 50 % en la mina de níquel Nkomati en Sudáfrica. En Australia occidental, LionOre tiene un interés del 100 % en las operaciones de níquel de Lake Johnston, un interés del 80 % en las operaciones de níquel de Black Swan, y un interés del 100 % en la mina de oro Thunderbox. Además, LionOre tiene planes para desarrollar el depósito Honeymoon Well en Australia occidental. Aunque la empresa intenta llegar a ser un productor de níquel totalmente integrado a través de su tecnología Activox, actualmente LionOre solamente pro-

duce concentrado de níquel <sup>(1)</sup>, y no tiene ninguna capacidad de refinamiento. La base probada total de recursos de níquel de LionOre ascendió a 2,3 millones de t a finales de 2005.

- (47) De acuerdo con los principios generales y con los criterios fijados en los compromisos, debe evaluarse si, después de la adquisición de la actividad cedida, LionOre se convertirá en una fuerza competitiva independiente en los mercados en los que se han identificado inquietudes desde el punto de vista de la competencia. En especial, se evaluó si LionOre es y seguirá siendo independiente de INCO/New INCO y si tiene suficientes recursos financieros para adquirir la actividad cedida. Para ello hay que centrarse en la forma en que LionOre podría integrar sus actuales y futuras actividades de minería de níquel con Nikkelverk y en si LionOre podría suministrar suficientes cantidades de materia prima a Nikkelverk para mantener la viabilidad económica de la actividad cedida cuando expire el acuerdo del suministro de mata, conforme a lo dispuesto en los compromisos.
- (48) LionOre cumple todos los criterios establecidos en los compromisos relativos a la adecuación del comprador y las condiciones genéricas fijadas por la Comisión referentes a la adecuación del comprador en una solución de desinversión. Por lo tanto se concluye que LionOre es un comprador adecuado para la actividad cedida y que asegurará a largo plazo la independencia, viabilidad y competitividad de la actividad cedida. LionOre reúne varias características que se consideraron cruciales para cumplir estas condiciones: i) experiencia y conocimiento amplios de la industria del níquel; ii) propiedad de minas y de proyectos de explotación minera que producen o producirán materia prima adecuada para Nikkelverk, y iii) conocimiento del proceso y de la producción de la refinería Nikkelverk.

#### 7. Conclusión

- (49) Por las razones antes mencionadas, los compromisos presentados por las partes son suficientes para resolver las inquietudes de competencia suscitadas por esta concentración.
- (50) Por lo tanto, el proyecto de decisión propone declarar la transacción notificada compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE de conformidad con el artículo 8, apartado 2, del Reglamento sobre concentraciones.

<sup>(1)</sup> LionOre también tiene un interés del 20 % en la fundición BCL con sede en Botsuana (tratamiento de níquel).

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 19 de julio de 2006

por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.3796 — OMYA/J.M. HUBER PCC)

[notificada con el número C(2006) 3163]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2007/164/CE)

El 19 de julio de 2006, la Comisión adoptó una Decisión sobre un caso 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 concentraciones entre empresas <sup>(1)</sup>, y, en particular, con su artículo 8, apartado 2. Puede consultarse una versión no confidencial de la Decisión completa, en la lengua auténtica, en el sitio Internet de la Dirección General de Competencia: [http://ec.europa.eu/comm/competiton/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competiton/index_en.html)

## I. RESUMEN

- (1) El 4 de abril de 2005, la Comisión recibió una solicitud de remisión de conformidad con el artículo 22, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 139/2004 («Reglamento de concentraciones») de la Autoridad Finlandesa de Competencia, a la que se unieron posteriormente las autoridades competentes de Suecia el 22 de abril de 2005, de Austria el 26 de abril de 2005 y de Francia el 28 de abril de 2005, para que examinara dicha operación.
- (2) La Comisión constató que la operación propuesta constituía una concentración con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones y que la solicitud cumplía los requisitos establecidos en el artículo 22, apartado 3, del Reglamento de concentraciones. Por lo tanto, la Comisión decidió examinar la concentración y, el 18 de mayo de 2005, adoptó diversas decisiones, de conformidad con el artículo 22, apartado 3, de dicho Reglamento, dirigidas a tal efecto a Finlandia, Suecia, Austria y Francia. Dichos Estados miembros presentaron a la Comisión la documentación a su disposición. Esa información fue completada por Omya, que presentó una notificación el 4 de agosto de 2005.
- (3) La Comisión inició el procedimiento en este caso el 23 de septiembre de 2005. El pliego de cargos de la Comisión fue enviado a la parte notificante el 2 de mayo de 2006. Omya presentó su respuesta el 16 de mayo de 2006. Una versión no confidencial de dicho pliego de cargos se puso a disposición de las dos partes interesadas, es decir, SMI e Imerys, que presentaron observaciones por escrito.
- (4) El 18 de mayo de 2006 se llevó a cabo una audiencia oral.

- (5) Con el fin permitir que Omya dispusiera de tiempo suficiente para considerar las medidas correctoras, el 17 mayo de 2006 se envió a la parte notificante una decisión basada en el artículo 10, apartado 3, mediante la que se ampliaba en dos días laborables el plazo concedido para la presentación de las medidas correctoras.
- (6) Tras una investigación en profundidad, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación notificada planteaba dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común.
- (7) Para eliminar los problemas de competencia horizontal en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado, Omya y J.M. Huber Corporation presentaron a la Comisión, el 23 de mayo de 2006, un paquete de compromisos (mejorados el 3 de julio de 2006), que se consideraron suficientes para resolver las dudas de competencia planteadas por esta concentración.
- (8) Por lo tanto, la Comisión propone autorizar la transacción notificada, pero sujeta a las condiciones y a las obligaciones derivadas del artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

## II. LAS PARTES Y LA OPERACIÓN

- (9) Omya AG («Omya») es una empresa familiar suiza que opera en el sector de la producción y venta de minerales industriales <sup>(2)</sup>, incluidos los carbonatos cálcicos <sup>(3)</sup>, utilizados en diversas industrias, como el papel, las pinturas, el plástico, el acero, el vidrio y la agricultura. Las ventas a la industria del papel representan una gran parte de los ingresos de Omya.

<sup>(1)</sup> DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

<sup>(2)</sup> Los minerales industriales incluyen el PCC (carbonato cálcico precipitado), el GCC (carbonato cálcico molido), el talco de caolín y la dolomita.

<sup>(3)</sup> El término «carbonatos» abarca tanto el PCC como el GCC.

(10) En el EEE, la empresa americana J.M. Huber Corporation opera en el sector del suministro de caolín, PCC y sílices y silicatos precipitados (PSS). Las filiales de Huber afectadas por la presente concentración comprenden las actividades mundiales de J.M. Huber Corporation («Huber PCC») en el sector de la producción y el suministro *in situ* de PCC de carga a la industria del papel. El negocio adquirido consiste en doce instalaciones *in situ* de PCC en todo el mundo, seis de las cuales están situados en el EEE. Las fábricas de PCC de Huber en el EEE están situadas en Finlandia (tres fábricas) y en Suecia, Francia y Portugal (una fábrica en cada uno).

### III. MERCADO DE REFERENCIA

#### A. Mercado de productos de referencia

(11) La operación propuesta afecta al suministro de los:

- i) GCC de carga del mercado libre,
- ii) GCC para estucado del mercado libre,
- iii) PCC de carga del mercado libre,
- iv) PCC de carga *in situ*, y
- v) PCC para estucado del mercado libre.

(12) Para evaluar la presente operación, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, en el ámbito de la producción y el suministro de minerales industriales a la industria del papel, los carbonatos cálcicos para operaciones de carga (PCC, GCC y las mezclas de GCC/PCC) y los carbonatos cálcicos para operaciones de estucado (PCC, GCC y las mezclas de GCC/PCC) constituyen dos mercados de productos de referencia diferentes.

#### B. Mercados geográficos de referencia

(13) La Comisión concluyó que, a efectos de evaluación de la presente operación, los mercados geográficos de referencia se definen contando con que las fábricas de papel disponen de alternativas de suministro similares y realistas. Las fábricas de productos minerales se consideran como alternativas realistas de suministro para una fábrica de papel dependiendo de su logística y de la distancia a dicha fábrica de papel. La distancia más allá de la cual una fábrica de productos minerales determinada no puede considerarse como alternativa realista de suministro depende de la experiencia con los últimos envíos de cada fábrica, de los modos de transporte disponibles (carretera, ferrocarril, barco o una combinación de los mismos) y del tipo de carbonato cálcico producido (PCC o GCC).

(14) Los mercados geográficos de referencia son los siguientes:

a) en el caso de los carbonatos cálcicos de carga del mercado libre, el mercado geográfico de referencia se determina por la distancia entre la fábrica de productos minerales y la ubicación del cliente al que sirve, que variará entre 400 km y un máximo de 2 000 km, dependiendo de la fábrica, el producto y el modo de transporte;

b) en el caso de los carbonatos cálcicos para estucado del mercado libre, el mercado geográfico de referencia se determina utilizando la misma metodología que en el caso de los de carga, con distancias que varían entre 400 y 3 000 km, y

c) en el caso de los clientes que disponen de soluciones *in situ* por lo que se refiere al carbonato cálcico, el alcance geográfico equivale al menos al EEE.

### IV. EVALUACIÓN COMPETITIVA

#### 1. Carbonatos cálcicos para operaciones de carga

(15) La Comisión considera que la valoración competitiva de los carbonatos para operaciones de carga de papel, depende de la ubicación de la segunda mejor alternativa para cada cliente.

(16) Cuando las partes en la concentración tienen fábricas competidoras con zonas de ventas que se solapan, la fusión puede dar lugar a un aumento de los precios. Cuando la segunda mejor alternativa de un cliente de una de las partes en la concentración es la fábrica de productos minerales de la otra parte, ambas partes podrán y querrán subir los precios. Sin embargo, cuando una fábrica rival de las partes en la concentración esté suficientemente cerca del cliente, es probable que la presencia de esta alternativa represente una presión competitiva suficiente para que los precios no aumenten. Para algunas fábricas de papel, el análisis competitivo se ve afectado por la posibilidad de acoger *in situ* una fábrica de PCC de carga. No obstante, en el presente caso, el impacto competitivo no se ve afectado substancialmente por el hecho de que la Comisión considere que el PCC de carga *in situ* constituye o no una alternativa realista que condiciona el suministro comercial de PCC o GCC de carga.

(17) La Comisión identificó dos grandes categorías de clientes. La primera categoría consistía en las fábricas de papel que se abastecen actualmente en una fábrica *in situ* de PCC de carga. La segunda categoría consistía en fábricas de papel que se abastecen en el mercado libre. La Comisión centró su evaluación competitiva en los clientes reales de las partes en la concentración.

(18) La Comisión identificó, para cada cliente, varias fábricas de productos minerales que constituirían alternativas realistas sobre la base de las distancias máximas de transporte de cada una de ellas. Estas distancias se calcularon a partir de la amplia base de datos creada por la Comisión. Utilizando los datos de transporte de PCC y GCC del año 2004 <sup>(1)</sup>, la Comisión realizó también un estudio econométrico (modelo de elección discreta) para predecir la probabilidad de que un cliente seleccionara otra fábrica de productos minerales en caso de que su actual proveedor subiera sus precios. Los resultados permitieron a la Comisión determinar los proveedores de sustitución entre los diversos productores de carbonato cálcico para la industria del papel.

#### *Clientes de la producción in situ*

(19) Por lo que se refiere al actual suministro de PCC de carga producido *in situ*, independientemente de que el proveedor sea Huber u Omya, se llegó a la conclusión de que la concentración no tendría ningún efecto inmediato. Los proveedores de PCC de carga producido *in situ* tienen contratos exclusivos a largo plazo con las fábricas de papel (en general de siete a diez años), que garantizan un volumen mínimo para la fábrica de PCC. Una fórmula de precios con un precio de base negociado al principio de cada contrato determina el cambio de precio anual a lo largo de toda la duración del contrato. La fórmula depende en general de factores de coste, tales como los costes de la piedra caliza, la electricidad, los salarios y la inflación, que no se ven afectados por la concentración. El problema era saber si la concentración tendría un efecto negativo sobre estos clientes cuando el contrato a largo plazo expirara. La investigación puso de manifiesto que es muy improbable que la concentración tenga un impacto significativo en la renovación de los actuales contratos relativos al PCC de carga producido *in situ*.

(20) Para los futuros clientes de la producción *in situ*, la concentración elimina a un proveedor con una capacidad demostrada de dirigir y gestionar proyectos de suministro *in situ* de PCC de carga en el EEE. No obstante, la investigación indicó que la concentración no daría lugar a cambios significativos en los precios para estos clientes, pues el número de proveedores creíbles de PCC de carga producido *in situ* sería suficiente para ejercer una presión competitiva. Esto es también válido por lo que se refiere a la producción *in situ* de PCC para estucado.

<sup>(1)</sup> La Comisión ha creado una amplia base de datos sobre el transporte de minerales, que incluye los envíos anuales de todos los competidores importantes de PCC y de GCC para el estucado y la carga de papel del EEE de los años 2002, 2003 y 2004 (datos por tipo de mineral, fábrica de mineral de origen, fábrica de papel de destino, tipo de papel, distancia de transporte, volúmenes de envío, precio por tonelada métrica seca, modo de transporte y coste).

#### *Clientes actuales del mercado libre*

(21) Para los clientes que se abastecen en el mercado libre, incluso si tienen la posibilidad de contar con PCC de carga *in situ*, la Comisión consideró que una fábrica de productos minerales situada a cierta distancia de una fábrica de papel constituye una opción realista tanto para el PCC de carga como para el GCC de carga. Tras examinar las opciones de los clientes actuales del mercado libre que compran a Omya PCC de carga, la Comisión ha llegado a la conclusión de que es improbable que esos clientes se vean afectados desfavorablemente por la concentración porque, en cada uno de los casos, esos clientes tenían otras alternativas realistas para el suministro de PCC. Por lo tanto, es poco probable que la eliminación de Huber como competidor impida la competencia de manera significativa para los clientes de PCC de carga de Omya.

(22) Además, para los clientes de GCC de carga de Omya, es poco probable que Huber constituya la segunda mejor alternativa. Esos clientes disponen de una alternativa para el GCC de carga y/u otras alternativas para el PCC de carga que no parecen tener ninguna desventaja competitiva en comparación con las fábricas de PCC de carga de Huber. Por otra parte, los resultados del estudio econométrico muestran que, por término medio, Huber no es la segunda mejor alternativa. Por lo tanto, es poco probable que la eliminación de Huber como competidor impida perceptiblemente la competencia para los clientes de GCC de carga de Omya.

(23) Para los clientes del mercado libre que compran PCC a Huber, varias fábricas de Omya de GCC de carga parecen ser alternativas realistas. No obstante, Imerys está presente en Suecia, tanto en la producción de PCC de carga, en Husum, como de GCC de carga, en Tunadal. Por otra parte, las fábricas de SMÍS de PCC de carga están presentes en Finlandia, en Lappeenranta, Myllykoski y Äänekoski. Todas estas soluciones alternativas no parecen representar ninguna desventaja competitiva con respecto a las fábricas *in situ* de Huber de PCC de carga ubicadas en Suecia y Finlandia. Por otra parte, el estudio econométrico muestra que es probable que la presión competitiva de los proveedores del mercado libre de GCC de carga sea menor que la de los proveedores del mercado libre de PCC de carga sobre otros proveedores de carga. Por lo tanto, es poco probable que la eliminación de Omya como competidor impida perceptiblemente la competencia para los clientes de PCC de carga de Huber.

## 2. Carbonatos cálcicos para operaciones de estucado

- (24) En la notificación de la concentración propuesta, Omya alegaba que el mercado del estucado de papel no se vería afectado por esta operación porque Huber no operaba actualmente en ese mercado. No obstante, la investigación de mercado de la Comisión reveló que Huber ha desarrollado un PCC adecuado para su uso en mezclas de GCC/PCC para estucado y que había hecho ofertas para suministrar productos de PCC para estucado.
- (25) Por lo tanto, la Comisión considera a Huber como competidor potencial en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado de papel, que, en ausencia de la operación, muy probablemente se convertirían en una fuerza competitiva real en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado.
- (26) Por lo tanto, la Comisión concluye que la concentración propuesta impediría de manera significativa la competencia, en particular gracias a la consolidación de la posición dominante de Omya en los mercados de los carbonatos cálcicos para estucado para los clientes afectados del sur de Finlandia.
- (27) La conclusión de la Comisión se basa en los siguientes argumentos.
- (28) En primer lugar, Omya es ya el proveedor dominante de carbonatos cálcicos para estucado de la mayoría de los clientes de Europa y de Finlandia. En 2004, Omya suministró a la industria del papel del EEE una proporción muy elevada de todos los carbonatos cálcicos para estucado. Posee o controla el acceso a una parte muy amplia de las reservas del EEE de las materias primas necesarias para la producción de GCC para estucado y puede suministrar a las fábricas de papel de todo el EEE. Dada su posición dominante y su control de los suministros de materias primas, Omya es un socio comercial inevitable para las fábricas de papel de Europa, y en especial de Finlandia, que necesitan comprar carbonatos cálcicos para estucado.
- (29) En segundo lugar, Huber tiene la capacidad de introducirse en el mercado del estucado de papel gracias a su tecnología de aditivos para PCC para estucado. La Comisión evaluó en particular hasta qué punto: 1) la tecnología de aditivos para PCC de Huber estaba lista para su comercialización, 2) Huber creía en la viabilidad comercial de su propuesta a más amplia escala, y 3) Huber podía contar con la suficiente capacidad de producción de PCC en la fábrica *in situ* de Kuusankoski como para incorporarse al mercado. El análisis de la Comisión consideró también: 4) los costes no recuperables de Huber para incorporarse al mercado de los carbonatos cálcicos para estucado. La Comisión consideró que, antes de iniciar las negociaciones de fusión con Omya, Huber planeaba incorporarse al mercado del estucado de papel de una manera significativa y así lo habría hecho en su momento con su tecnología de los aditivos para PCC para estucado.
- (30) La ubicación de la fábrica de Kuusankoski permitiría a Huber abastecer también a ciertos clientes de Omya establecidos en el sur de Finlandia. Esos clientes, que actualmente se abastecen en carbonato cálcico para estucado en Omya, podrían pensar en la posibilidad de abastecerse, al menos parcialmente, en la fábrica de Kuusankoski de Huber. La Comisión identificó a varios clientes para los cuales la planta de Kuusankoski de Huber estaría perceptiblemente más cerca que la fábrica más cercana de SMI o Imerys («los clientes afectados»).
- (31) En tercer lugar, Huber sería una fuerza competitiva real que muy probablemente condicionaría perceptiblemente el comportamiento de Omya en el mercado de los carbonatos cálcicos para carga de papel. Dada la estructura del mercado en Finlandia y el hecho de que el otro único competidor, SMI, sigue teniendo una cuota de mercado pequeña y tiene la desventaja de su ubicación, la Comisión considera que es muy probable que la capacidad de Huber en Kuusankoski condicionara perceptiblemente la oferta de Omya de carbonatos cálcicos para estucado a los clientes finlandeses identificados. La Comisión considera también que no hay otros competidores potenciales que puedan mantener suficiente presión competitiva en el sur de Finlandia.
- (32) Por todas estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta impediría perceptiblemente la competencia, gracias, sobre todo, a la consolidación de la posición dominante de Omya en los mercados de los carbonatos cálcicos para estucado frente a los clientes afectados del sur de Finlandia.
- ## 3. Ausencia de efecto coordinado o de conglomerado
- (33) Finalmente, la Comisión concluyó que es improbable que la presente operación plantee problemas de conglomerado o que aumente la probabilidad de que las empresas coordinen su comportamiento con el fin de aumentar los precios por encima de los niveles competitivos.

## V. COMPROMISOS

- (34) Para eliminar los mencionados problemas de competencia horizontal en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado, Omya y J.M. Huber Corporation presentaron el 23 de mayo de 2006 sendos compromisos a la Comisión. El paquete incluía dos propuestas de compromiso alternativas: la primera consistía en la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski y de la tecnología de aditivos para estucado, y la segunda solo en la cesión de esta tecnología.
- (35) La Comisión decidió consultar por escrito a los operadores del mercado sobre el primer compromiso propuesto (la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski, Finlandia, y de la tecnología de aditivos para PCC para estucado de Huber). La consulta se envió a un total de once clientes y cuatro competidores que han participado en la investigación sobre esta operación, todos los cuales respondieron <sup>(1)</sup>. Las respuestas eran de dos tipos. Mientras que los clientes consideraron en su mayoría que el compromiso podía eliminar los problemas de competencia detectados por la Comisión, los competidores manifestaron sus reservas en cuanto al alcance de la solución propuesta y sugirieron mejoras para que el compromiso eliminara las dudas de la Comisión en cuanto a la competencia <sup>(2)</sup>.
- (36) Por lo que se refiere al primer compromiso, la Comisión evaluó si la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de carga de Kuusankoski así como de la tecnología ofrecida permitiría a un comprador adecuado de ese paquete adquirir una fuerza competitiva en el mercado de los carbonatos de PCC para estucado comparable a la que Huber hubiera tenido en caso de no llevarse a cabo la actual concentración.
- (37) La Comisión llegó a la conclusión de que el primer compromiso (la cesión de la planta *in situ* de PCC de Kuusankoski y de la tecnología), por el que el comprador adecuado tendría acceso tanto a la capacidad de producción disponible como a la tecnología necesaria y colaboraría estrechamente con la fábrica de papel, colocaría al comprador en una posición similar a la que Huber posee actualmente, incluida la ventaja de un proveedor que no

necesitaría construir nuevas instalaciones si consiguiera un contrato renovado. Por lo tanto, esta alternativa garantizaría mejor la viabilidad de la cesión y el lanzamiento de un producto competidor creíble en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado.

- (38) La Comisión consideró además que la evaluación de la capacidad y el incentivo de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski y de la tecnología vendida para continuar actuando como fuerza competidora y para restablecer la competencia en el mercado en competencia con Omya y otros competidores depende en gran medida de la identidad del comprador. Por lo tanto, un comprador adecuado en el presente caso sería un comprador industrial que cuente ya con los recursos financieros y la experiencia necesarios.
- (39) Por lo tanto, la Comisión concluye que el primer compromiso propuesto, la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski, así como la de la tecnología de estucado de Huber (dadas las mejoras propuestas por las partes el 3 de julio de 2006) restablecería la competencia efectiva en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado para los clientes afectados del sur de Finlandia, al restablecer la presión competitiva sobre los carbonatos cálcicos para estucado de Omya procedentes de la tecnología de aditivos para PCC de Huber, que, de otro modo, se perdería debido a la concentración, de acuerdo con la notificación original.

## VI. CONCLUSIÓN

- (40) Por todas estas razones, consideradas individualmente o en conjunto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los compromisos presentados por Omya y J.M. Huber son suficientes para solucionar las dudas de competencia planteadas por esta concentración.
- (41) Por lo tanto, la decisión de la Comisión declara la concentración notificada compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

---

<sup>(1)</sup> La Autoridad Finlandesa de Competencia presentó también una respuesta.

<sup>(2)</sup> Por lo que se refiere al segundo compromiso, que sólo incluía la cesión de la tecnología, la Comisión evaluó la solución propuesta y consideró que no resolvía el problema de competencia planteado por la Comisión y, por lo tanto, no realizó ninguna consulta al respecto.