

Gazzetta ufficiale

dell'Unione europea

L 72

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

50° anno
13 marzo 2007

Sommario

I *Atti adottati a norma dei trattati CE/Euratom la cui pubblicazione è obbligatoria*

REGOLAMENTI

- ★ **Regolamento (CE) n. 260/2007 del Consiglio, del 9 marzo 2007, che istituisce un dazio anti-dumping definitivo e dispone la riscossione definitiva dei dazi provvisori istituiti sulle importazioni di alcuni elettrodi di tungsteno originari della Repubblica popolare cinese** 1

- Regolamento (CE) n. 261/2007 della Commissione, del 12 marzo 2007, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli 10

- Regolamento (CE) n. 262/2007 della Commissione, del 12 marzo 2007, che modifica i prezzi rappresentativi e gli importi dei dazi addizionali all'importazione per taluni prodotti del settore dello zucchero, fissati dal regolamento (CE) n. 1002/2006, per la campagna 2006/2007 12

- Regolamento (CE) n. 263/2007 della Commissione, del 12 marzo 2007, che fissa il tasso di restituzione definitivo e la percentuale di rilascio dei titoli di esportazione del sistema B nel settore degli ortofrutticoli (pomodori, arance, limoni, uve da tavola e mele) 14

- ★ **Regolamento (CE) n. 264/2007 della Commissione, del 9 marzo 2007, relativo al divieto di pesca della rana pescatrice nelle zone CIEM VIIIc, IX e X e nelle acque comunitarie della zona COPACE 34.1.1 per le navi battenti bandiera francese** 16

II *Atti adottati a norma dei trattati CE/Euratom la cui pubblicazione non è obbligatoria*

DECISIONI

Commissione

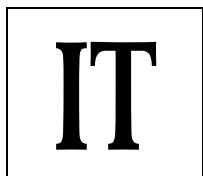
2007/163/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 10 luglio 2006, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE (Caso COMP/M.4000 — Inco/Falconbridge) [notificata con il numero C(2006) 3052] ⁽¹⁾** 18

⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

(segue)

★ **Decisione della Commissione, del 19 luglio 2006, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e il funzionamento dell'accordo SEE (Caso COMP/M.3796 — OMYA/J.M. HUBER PCC) [notificata con il numero C(2006) 3163] ⁽¹⁾** 24



⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

I

(Atti adottati a norma dei trattati CE/Euratom la cui pubblicazione è obbligatoria)

REGOLAMENTI

REGOLAMENTO (CE) N. 260/2007 DEL CONSIGLIO

del 9 marzo 2007

che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva dei dazi provvisori istituiti sulle importazioni di alcuni elettrodi di tungsteno originari della Repubblica popolare cinese

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («regolamento di base»), in particolare l'articolo 9,

vista la proposta presentata dalla Commissione dopo aver sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. MISURE PROVVISORIE

- (1) Con il regolamento (CE) n. 1350/2006 ⁽²⁾ («regolamento provvisorio») la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni elettrodi di tungsteno, attualmente classificabili ai codici NC ex 8101 99 10 ed ex 8515 90 00 (codici NC dal 1° gennaio 2007), originari della Repubblica popolare cinese («RPC»).
- (2) Si ricorda che l'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2005 e il 31 dicembre 2005 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). Per quanto riguarda l'analisi delle tendenze pertinenti per valutare il pregiudizio, la Commissione ha analizzato i dati relativi al periodo compreso tra il 1° gennaio 2001 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

B. FASE SUCCESSIVA DEL PROCEDIMENTO

- (3) A seguito dell'istituzione di un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni elettrodi di tungsteno originari della RPC, alcune parti interessate hanno presentato per iscritto le loro osservazioni. Tutte le parti che ne hanno fatto richiesta hanno avuto inoltre la possibilità di essere sentite.
- (4) La Commissione ha continuato a raccogliere e verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive. Le osservazioni comunicate oralmente e per iscritto dalle parti sono state esaminate e, ove ritenuto opportuno, le conclusioni provvisorie sono state modificate di conseguenza. A tal fine la Commissione ha svolto ulteriori visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:
- a) *Importatore indipendente nella Comunità*
- Comptoir Lyonnais de Soudage SA, Lione, Francia;
- b) *Società collegate nella Comunità*
- Alexander Binzel Schweißtechnik GmbH & Co., KG, Buseck, Germania,
- Binzel France Sàrl, Strasburgo, Francia.
- (5) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali si intendeva raccomandare l'imposizione di un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni elettrodi di tungsteno originari della RPC e la riscossione definitiva degli importi depositati a titolo di dazi provvisori. È stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le proprie osservazioni dopo aver ricevuto le informazioni in questione.

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2117/2005 (GU L 340 del 23.12.2005, pag. 17).

⁽²⁾ GU L 250 del 14.9.2006, pag. 10.

- (6) Le osservazioni comunicate oralmente e per iscritto dalle parti sono state esaminate e, ove ritenuto opportuno, le conclusioni sono state modificate di conseguenza.

C. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

- (7) Il prodotto in esame è costituito da alcuni tipi di elettrodi per saldatura in tungsteno («ET»), comprese le barre e i profilati di tungsteno per elettrodi per saldatura, contenenti il 94 % o più in peso di tungsteno, diversi da quelli ottenuti semplicemente per sinterizzazione, tagliati o meno a misura. Esso è attualmente classificabile ai codici NC ex 8101 99 10 ed ex 8515 90 00 (codici NC dal 1° gennaio 2007). Il prodotto in esame è utilizzato nelle operazioni di saldatura e in procedure analoghe, compresa la saldatura ad arco in atmosfera inerte con elettrodi di tungsteno, la saldatura e il taglio al plasma e la spruzzatura a caldo.

- (8) Un importatore ha contestato le conclusioni di cui al considerando 13 del regolamento provvisorio secondo le quali tutti gli ET costituiscono un prodotto unico ai fini del presente procedimento. Questo importatore ha sottolineato le diverse proprietà dei vari tipi di elettrodi di tungsteno e in particolare quelle di un tipo brevettato di ET sviluppato dall'importatore stesso.

- (9) È dall'inizio dell'inchiesta, tuttavia, che la Commissione è al corrente dell'esistenza di vari tipi di ET. Oltre ad essere venduti in diversi spessori e lunghezze, gli ET possono essere fabbricati in tungsteno puro o in lega con una piccola percentuale di un metallo come il torio, il lantanio, il cerio, lo zirconio o una combinazione di questi. La lega incide sulle proprietà degli elettrodi, in particolare in termini di infiammabilità, stabilità e durabilità, e li rende meglio adatti ad applicazioni specifiche. Nonostante le variazioni delle caratteristiche tecniche dei diversi tipi di ET, si ritiene che le loro comuni caratteristiche fisiche di base e il loro grado di sostituibilità siano sufficienti per poterli considerare un unico prodotto ai fini del presente procedimento, dal momento che presentano le stesse caratteristiche fisiche e chimiche di base.

- (10) Va osservato tuttavia che, ai fini del calcolo dei margini di dumping e di pregiudizio, sono stati considerati i diversi tipi di ET sopraindicati.

- (11) L'importatore di cui al considerando 8 ha inoltre sottolineato le differenze nei processi di produzione utilizzati dai produttori europei e da quelli cinesi e ha affermato che tali differenze si traducono in una maggiore qualità

degli ET cinesi. Un produttore esportatore ha inoltre affermato che i suoi elettrodi sono di migliore qualità rispetto a quelli dei suoi concorrenti e, in ogni caso, più adatti al principale prodotto fabbricato dal gruppo, ovvero la torcia per saldatura TIG. Per quanto riguarda quest'ultima affermazione, occorre sottolineare che, in base agli elementi di prova disponibili, le eventuali differenze di qualità non sono tali da impedire l'utilizzo, per l'applicazione in questione, di elettrodi fabbricati da altri produttori, anche nel caso in cui non garantiscano il montaggio ottimale alle torce. Quanto alle presunte differenze generali di qualità, evidenziate dall'importatore, tra gli ET fabbricati e venduti dall'industria comunitaria nella Comunità e gli ET importati nella Comunità a partire dalla RPC, non sono disponibili informazioni oggettive in grado di corroborare o quantificare la percezione di una differenza generale di qualità. Gli ET prodotti e venduti dall'industria comunitaria nella Comunità e gli ET importati nella Comunità a partire dalla RPC sono stati pertanto considerati prodotti simili a termini dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base e non sono stati effettuati adeguamenti a tale proposito nel calcolo del pregiudizio.

- (12) In mancanza di ulteriori osservazioni riguardo al prodotto in esame e al prodotto simile, si confermano i considerando da 12 a 15 del regolamento provvisorio.

D. DUMPING

1. Trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato (TEM)

- (13) Il produttore esportatore cui è stato rifiutato il TEM, in quanto non soddisfaceva il secondo criterio di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base, ha affermato che le discordanze riscontrate nel suo sistema contabile riguardavano solo un numero limitato di casi e che da allora il suo sistema era stato perfezionato per conformarsi alle norme internazionali in materia di contabilità. La società non ha tuttavia presentato alcun elemento di prova a sostegno di tale affermazione. Dagli elementi di prova raccolti durante la verifica in loco risulta inoltre chiaramente che le pratiche riscontrate, anche qualora fossero state corrette dopo il PI, costituivano una violazione manifesta dei principi contabili internazionali come pure delle norme cinesi di contabilità.

- (14) In mancanza di altre osservazioni al riguardo quanto alla concessione del TEM, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 16 a 21 del regolamento provvisorio.

2. Trattamento individuale («TI»)

- (15) Dopo la comunicazione delle conclusioni provvisorie l'industria comunitaria ha contestato la concessione del TI al

produttore esportatore di cui al considerando 13 dal momento che nei documenti contabili della società erano state rilevate discordanze anche nelle registrazioni delle vendite all'esportazione. A tale proposito va osservato che la società soddisfaceva tutti i criteri di cui all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base e che non vi era pertanto motivo di respingere la sua richiesta di TI. Inoltre, tutti gli elementi relativi alle rare operazioni di esportazione verso la Comunità effettuate dalla società durante il PI sono stati ottenuti nel corso della verifica in loco del principale questionario antidumping e l'unica correzione necessaria ai dati relativi alle esportazioni è stata apportata immediatamente. L'osservazione dell'industria comunitaria è stata quindi respinta.

- (16) In mancanza di altre osservazioni al riguardo si confermano le conclusioni sul TI di cui al considerando da 22 a 25 del regolamento provvisorio.

3. Valore normale

a) *Determinazione del valore normale per il produttore esportatore della RPC cui è stato concesso il TEM*

- (17) Dopo la comunicazione delle conclusioni provvisorie il produttore esportatore interessato ha presentato un valore normale mensile collegando il valore normale medio, verificato, del PI all'evoluzione dei prezzi della materia prima di base, il paratungstato di ammonio («PTA») allo scopo di dimostrare che, se si effettua un confronto con i prezzi mensili all'esportazione, verso la fine del PI il dumping non sussisteva più. Questo valore normale mensile indicava inoltre che le conclusioni provvisorie sul dumping erano essenzialmente dovute all'eccezionale incremento del prezzo del PTA, cui la società non aveva reagito immediatamente aumentando i suoi prezzi all'esportazione, ma solo alla fine del PI. La società ha chiesto alla Commissione di tenere conto di tale evoluzione e di considerare la possibilità di calcolare il margine di dumping in base unicamente agli ultimi sei mesi o all'ultimo trimestre del PI. Tale richiesta è stata tuttavia respinta in quanto considerare un PI diverso sarebbe stato discriminatorio nei confronti di tutte le altre società oggetto dell'inchiesta, le quali sono state interessate in ugual misura dal generale incremento del prezzo del PTA. La richiesta è inoltre in contrasto con il concetto stesso di periodo dell'inchiesta. Essa infatti comporta la scelta selettiva dei dati di una parte del periodo dell'inchiesta e mette pertanto in questione la rappresentatività delle conclusioni.

- (18) In tale contesto, dopo la comunicazione delle conclusioni provvisorie, l'industria comunitaria ha chiesto un adeguamento dei costi della materia prima utilizzati per costruire il valore normale della società cui è stato concesso il TEM. Secondo l'industria comunitaria tale adeguamento sarebbe giustificato a norma dell'articolo 2, paragrafi 3 e 5, del regolamento di base, poiché il mercato cinese del

tungsteno è oggetto di ingerenze statali a livello macroeconomico per cui i prezzi della materia prima di base, il PTA, praticati sul mercato interno si sono mantenuti costantemente al di sotto dei prezzi all'esportazione.

- (19) La richiesta di cui sopra è stata esaminata analizzando gli effetti delle politiche del governo cinese a livello macroeconomico che potrebbero essere state all'origine dei diversi prezzi del PTA nel mercato interno e in quello per l'esportazione. Dall'inchiesta è emerso che la politica cinese di rimborso dell'IVA all'esportazione scoraggia in una certa misura l'esportazione di tungsteno e di prodotti connessi come il TPA poiché agli esportatori viene rimborsata solo una parte dell'IVA pagata sulle materie prime di origine nazionale. Questo significa inoltre che i produttori di ET devono sostenere un costo supplementare all'atto dell'esportazione. È stato pertanto effettuato un adeguamento del valore normale, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), del regolamento di base, per riflettere il costo totale sostenuto a causa del suddetto sistema di IVA. Non si ritiene necessario effettuare ulteriori adeguamenti.

- (20) A parte l'adeguamento del valore normale di cui sopra, viene confermato il metodo generale esposto nei considerando da 26 a 33 del regolamento provvisorio.

b) *Determinazione del valore normale per i produttori esportatori della RPC cui non è stato concesso il TEM*

i) *Paese di riferimento*

- (21) In mancanza di osservazioni pertinenti sull'uso degli Stati Uniti d'America come paese di riferimento, sono confermati i considerando da 34 a 38 del regolamento provvisorio.

ii) *Valore normale*

- (22) In mancanza di osservazioni sulla definizione del valore normale per i produttori esportatori cui non è stato concesso il TEM, sono confermati in via definitiva i considerando da 39 a 46 del regolamento provvisorio.

4. Prezzi all'esportazione

- (23) Per quanto riguarda i prezzi all'esportazione di una società cui è stato concesso il trattamento individuale e quelli della società che ha collaborato all'inchiesta cui non è stato concesso il TEM/TI, il cui margine di dumping è stato utilizzato come base per calcolare il margine di dumping nazionale, come illustrato nei considerando da 54 a 56 del regolamento provvisorio, i prezzi all'esportazione sono stati rivisti escludendo due transazioni avvenute al di fuori del PI.

(24) Dopo la comunicazione delle conclusioni provvisorie il produttore esportatore cui è stato concesso il TEM, i cui prodotti sono stati esportati verso la Comunità tramite un importatore collegato e successivamente rivenduti a società collegate e indipendenti nella Comunità, ha affermato che le SGAV delle società collegate, utilizzate per costruire il prezzo all'esportazione conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, erano sopravvalutate e non riflettevano i costi generati dalle vendite degli ET. Il produttore esportatore ha chiesto alla Commissione di utilizzare le SGAV originali indicate nelle risposte al questionario dei distributori collegati, le quali non avevano potuto essere accettate inizialmente in mancanza di elementi di prova relativi al metodo di imputazione dei costi. La società ha fornito elementi di prova relativi al metodo di imputazione seguito in origine, basato su una norma interna tradizionalmente utilizzata dalle società. I dati presentati sono stati successivamente verificati in loco e si è riscontrato che il metodo di imputazione originale corrispondeva ai costi associati alle vendite degli ET. La richiesta è stata pertanto accettata e le SGAV dei distributori collegati sono state adeguate di conseguenza.

(25) Per quanto riguarda il margine di profitto dei due importatori indipendenti, uno dei quali è stato utilizzato provvisoriamente per la costruzione del prezzo all'esportazione del produttore esportatore sopraindicato, si è riscontrato che tali margini di profitto non dovevano essere utilizzati dal momento che le attività di questi importatori indipendenti non erano sufficientemente comparabili a quelle dell'importatore collegato in questione. La maggior parte degli ET importati da questo importatore collegato viene infatti successivamente integrata nel principale prodotto fabbricato dal gruppo, ovvero la torcia per saldatura. Va inoltre osservato che il valore degli ET è inferiore a quello del prodotto finale. Si è pertanto concluso che il margine di profitto dell'importatore collegato avrebbe costituito una base più esatta per costruire il prezzo all'esportazione.

(26) In mancanza di ulteriori osservazioni sui prezzi all'esportazione è pertanto confermato il metodo generale indicato nei considerando 47 e 48 del regolamento provvisorio, ad eccezione dell'uso del margine di profitto dell'importatore collegato per costruire il prezzo all'esportazione del produttore cui è stato concesso il TEM, come descritto sopra.

5. Confronto

(27) I valori normali, descritti nei considerando da 17 a 20 e nel considerando 22, e i prezzi all'esportazione, rivisti come indicato nei considerando da 23 a 26, sono stati confrontati a livello di franco fabbrica. Per garantire un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto conto, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, delle differenze inerenti ai fattori che, secondo quanto affermato e dimostrato, influivano sui prezzi e sulla loro comparabilità. I fattori per cui sono stati accettati adeguamenti

sono le imposte indirette di cui al considerando 19, i costi di trasporto, assicurazione, movimentazione e le spese accessorie, le spese relative all'imballaggio, le spese di credito e le commissioni bancarie.

6. Margine di dumping

a) *Per il produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta e al quale è stato concesso il TEM*

(28) In base a quanto sopra esposto, il margine di dumping definitivo espresso in percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è il seguente:

Società	Margine di dumping definitivo
Shandong Weldstone Tungsten Industry Co. Ltd	17 %

b) *Per i produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta e ai quali è stato concesso il trattamento individuale*

(29) In seguito all'adeguamento del prezzo all'esportazione dell'altra società cui è stato concesso il trattamento individuale, i margini di dumping definitivi espressi in percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping definitivo
Shaanxi Yuheng Tungsten & Molybdenum Industrial Co. Ltd,	107,3 %
Beijing Advanced Metal Materials Co., Ltd	128,4 %

c) *Per tutti gli altri produttori esportatori*

(30) In seguito all'adeguamento del prezzo all'esportazione del produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta e al quale non è stato concesso il TEM/TI, il livello nazionale di dumping definitivo è stato fissato a 160,2 % del prezzo cif frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.

E. PREGIUDIZIO

1. Produzione comunitaria

(31) In mancanza di osservazioni relative alla produzione comunitaria, si confermano i considerando 57 e 58 del regolamento provvisorio.

2. Definizione dell'industria comunitaria

(32) In mancanza di osservazioni relative alla definizione di industria comunitaria, si conferma il considerando 59 del regolamento provvisorio.

3. Consumo comunitario

- (33) In mancanza di osservazioni relative al consumo nella Comunità, si conferma il considerando 60 del regolamento provvisorio.

4. Importazioni nella Comunità dal paese interessato

- (34) In mancanza di osservazioni riguardo alle importazioni dal paese interessato, si confermano i considerando da 61 a 66 del regolamento provvisorio.

5. Situazione dell'industria comunitaria

- (35) In mancanza di osservazioni relative alla situazione dell'industria comunitaria, si confermano i considerando da 67 a 93 del regolamento provvisorio.

F. NESSO DI CAUSALITÀ

- (36) In mancanza di nuove e circostanziate informazioni o argomentazioni su questo punto, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 94 a 114 del regolamento provvisorio.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (37) Tre esportatori, un'associazione di esportatori e un importatore hanno ribadito la loro preoccupazione quanto al fatto che i dazi provvisori avrebbero escluso gli esportatori cinesi dal mercato comunitario. Poiché vi sono solo due produttori comunitari e praticamente nessuna importazione da altri paesi, questo eliminerebbe la concorrenza dal mercato comunitario a scapito degli utilizzatori. È stato inoltre affermato che i due produttori comunitari avrebbero l'abitudine di controllare i prezzi sul mercato comunitario mediante pratiche anticoncorrenziali. Le parti in questione non hanno tuttavia fornito ulteriori elementi di prova a sostegno di tali affermazioni e nel corso dell'inchiesta non sono emerse indicazioni tali da far ritenere probabile il ricorso a tali pratiche.

- (38) Come affermato nel regolamento provvisorio, l'obiettivo delle misure antidumping non è quello di impedire l'accesso al mercato comunitario agli esportatori dei paesi terzi, ma piuttosto quello di ristabilire le condizioni di parità che sono venute a mancare a motivo di pratiche commerciali sleali.

- (39) Durante l'inchiesta non è emersa alcuna prova di questo presunto comportamento anticoncorrenziale e l'industria comunitaria non ha beneficiato di profitti eccezionalmente elevati, nemmeno prima che le importazioni dalla Cina riuscissero ad imporsi sul mercato comunitario. Ol-

tre ai due produttori comunitari esistenti, il livello delle misure istituite dovrebbe consentire ad almeno alcuni produttori esportatori della RPC di continuare a vendere il prodotto in esame sul mercato comunitario. L'obiettivo dei dazi, quando sono basati sul pregiudizio, è infatti unicamente quello di innalzare i prezzi all'importazione a un livello tale da consentire all'industria comunitaria di realizzare un margine di profitto normale.

- (40) Un importatore ha inoltre affermato che i dazi avrebbero messo a rischio l'esistenza della sua società. Quest'importatore commercializza un tipo unico di elettrodo di alta qualità e se fosse costretto a cessare la propria attività gli utilizzatori finali degli ET, a suo avviso, verrebbero pregiudicati in termini di innovazione e di qualità del servizio.

- (41) Tuttavia, come affermato nel regolamento provvisorio, le conseguenze generali per gli importatori di un eventuale aumento dei prezzi delle importazioni del prodotto in esame sarebbero quelle di ristabilire un normale livello di concorrenza con i produttori comunitari, senza impedire agli importatori di vendere il prodotto in esame. Inoltre, visti gli alti margini di profitto constatati a livello degli importatori che hanno collaborato, è improbabile che, anche nel caso in cui l'imposizione di misure comporti una diminuzione del volume delle importazioni, essi vengano esclusi dal mercato. Il distributore/dettagliante svolge un ruolo fondamentale nel mercato degli elettrodi per saldatura in quanto offre all'utilizzatore finale i vantaggi di uno «sportello unico» per tutte le esigenze di quest'ultimo in materia di saldatura. È pertanto assai probabile che questi operatori mantengano un ruolo importante nel mercato anche dopo l'istituzione di misure.

- (42) Una parte ha inoltre affermato che gli ET importati dal suo gruppo sono complementari alle torce per saldatura fabbricate dalla stessa società. Se l'istituzione di misure antidumping spingesse gli utilizzatori verso elettrodi più economici provenienti da altri fornitori, le prestazioni e la durabilità delle torce della società ne risentirebbero, con ripercussioni negative sul complesso delle sue attività. Si ritiene tuttavia che, anche qualora i clienti di questi utilizzatori non fossero a conoscenza di queste conseguenze tecniche negative, è improbabile che il livello relativamente basso dei dazi proposti per questo esportatore li spinga a scegliere altre fonti di approvvigionamento. Non sono stati inoltre forniti elementi di prova delle presunte ripercussioni negative.

- (43) In mancanza di informazioni o argomentazioni sostanzialmente nuove in proposito, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 115 a 132 del regolamento provvisorio.

H. MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

(44) Dopo la comunicazione delle conclusioni provvisorie l'industria comunitaria ha sostenuto che l'adeguamento di cui al considerando 136 del regolamento provvisorio per le operazioni realizzate dagli importatori era eccessivo per due motivi:

— non tutti gli importatori effettuano la totalità delle operazioni indicate nel considerando, vale a dire, imballaggio, stoccaggio, controllo qualità, marchiatura e, in alcuni casi, lavorazione degli elettrodi. A volte le condizioni in cui gli elettrodi vengono esportati dalla RPC non richiedono che gli importatori effettuino la maggior parte di queste operazioni,

— anche qualora tali operazioni fossero effettuate da un determinato importatore, i relativi costi, in base alle stime dell'industria comunitaria, sarebbero notevolmente inferiori all'importo dell'adeguamento stabilito in via provvisoria dalla Commissione.

(45) La Commissione ha esaminato più approfonditamente la questione raccogliendo, tra l'altro, informazioni dettagliate da un altro importatore indipendente. Dall'inchiesta è emerso che tanto gli elettrodi di produzione comunitaria quanto quelli importati sono venduti attraverso una grande varietà di canali e spesso rivenduti più volte tra il produttore e l'utilizzatore finale. Gli operatori di questo mercato svolgono, in varia misura, funzioni quali il controllo qualità, l'immagazzinamento e la logistica, il re-imballaggio, la commercializzazione e l'assistenza post-vendita. Dopo aver esaminato tutte le informazioni disponibili, è stato preso in considerazione un metodo più sistematico e uniforme di tener conto delle operazioni effettuate dagli importatori allo scopo di confrontare i prezzi all'importazione e i prezzi dell'industria comunitaria adeguati a uno stadio commerciale comune.

(46) A tal fine, le vendite del prodotto simile realizzate dall'industria comunitaria nel mercato comunitario sono state utilizzate come base per effettuare una stima delle differenze di prezzi a seconda dei diversi stadi commerciali: commercianti, dettaglianti, utilizzatori finali e produttori di apparecchiature originali. Questo adeguamento relativo allo stadio commerciale è stato pertanto applicato al posto dell'adeguamento di cui al considerando 136 del regolamento provvisorio.

(47) Un esportatore ha segnalato un errore nei dati sulle vendite utilizzati per calcolare il suo margine di pregiudizio. Anche altri errori di trascrizione nei dati utilizzati per i margini di pregiudizio sono stati rettificati. In seguito a tali rettifiche il margine di pregiudizio di un esportatore e il margine di pregiudizio nazionale sono stati ridotti.

(48) Si è inoltre constatato che, a causa del calendario irregolare delle esportazioni di alcuni esportatori della RPC e dell'andamento del tasso di cambio USD/EUR durante il PI, l'uso di tassi di cambio mensili dava risultati assai più precisi dell'uso di un singolo tasso annuale. I calcoli sono stati pertanto riveduti per tutti gli esportatori.

(49) Un esportatore e un'associazione di esportatori hanno affermato che i tempi tra l'acquisto della materia prima e la vendita di un elettrodo di tungsteno finito a un commerciante sono notevolmente maggiori per gli esportatori della RPC che per l'industria comunitaria, a causa dei tempi di trasporto più lunghi e delle procedure doganali. Questo significherebbe naturalmente che occorre più tempo perché i prezzi degli esportatori cinesi riflettano gli aumenti di prezzo della materia prima rispetto a quelli dell'industria comunitaria e, secondo l'importatore, tale aspetto andrebbe preso in considerazione nel calcolo del pregiudizio.

(50) Pur riconoscendo che il periodo di tempo tra la fabbricazione del prodotto e la sua consegna al cliente è maggiore per gli esportatori cinesi, non si ritiene che questo sia un fattore pertinente per la determinazione del pregiudizio. I dati utilizzati nell'inchiesta sono definiti per data di fattura, che normalmente corrisponde alla data in cui le merci vengono spedite dalla fabbrica. Vi è inoltre uno sfasamento temporale tra il momento in cui il prezzo viene negoziato sulla base degli attuali livelli dei prezzi delle materie prime e la data di spedizione, ma non vi è motivo di ritenere che tale intervallo di tempo sia maggiore per i produttori cinesi che per i produttori comunitari. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(51) Di conseguenza, i margini medi ponderati di pregiudizio definitivi per le società cui è stato concesso il trattamento individuale o il TEM sono i seguenti:

Società	Margine di pregiudizio definitivo
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 %
Tutte le altre società	63,5 %

2. Forma e livello dei dazi

(52) Alla luce di quanto precede e in conformità dell'articolo 9, paragrafo 4, del regolamento di base, è opportuno istituire un dazio antidumping definitivo al livello sufficiente per eliminare il pregiudizio causato dalle importazioni senza superare il margine di dumping accertato.

- (53) Sulla scorta di quanto precede, le aliquote del dazio anti-dumping definitivo sono le seguenti:

Società	Dazio 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 %
Tutte le altre società	63,5 %

- (54) Le aliquote del dazio antidumping applicabili a titolo individuale ad alcune società, indicate nel presente regolamento, sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano pertanto la situazione constatata durante l'inchiesta per le società interessate. Tali aliquote del dazio (diversamente dal dazio unico per l'intero paese, applicabile a «tutte le altre società») sono quindi esclusivamente applicabili alle importazioni di prodotti originari del paese interessato e fabbricati dalle società, cioè dalle specifiche persone giuridiche, delle quali viene fatta menzione. Le importazioni di prodotti fabbricati da qualsiasi altra società la cui ragione sociale e il cui indirizzo non vengano espressamente menzionati nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente citate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».
- (55) Eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione⁽¹⁾ con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione degli eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite per l'esportazione collegati, ad esempio, al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se del caso, si modificherà il regolamento aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio.
- (56) Al fine di garantire la corretta applicazione del dazio antidumping, il livello del dazio residuo dovrebbe essere applicato non solo agli esportatori che non hanno collaborato all'inchiesta, ma anche alle società che non hanno effettuato esportazioni durante il PI. Queste ultime, tuttavia, se soddisfano le condizioni di cui all'articolo 11, paragrafo 4, secondo comma del regolamento di base, sono invitate a presentare una richiesta di riesame a norma di tale articolo, affinché la loro situazione sia esaminata individualmente.

3. Impegni

- (57) In seguito alla comunicazione dei fatti e delle considerazioni essenziali in base ai quali si intendeva raccomandare l'istituzione di dazi antidumping definitivi, due produttori esportatori della RPC hanno offerto impegni sui prezzi a norma dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (58) Il prodotto in esame è caratterizzato da un gran numero di tipi di prodotto i cui prezzi variano notevolmente. I due produttori esportatori hanno offerto un solo prezzo minimo all'importazione («PMI») per tutti i tipi di prodotto a un livello che non avrebbe garantito l'eliminazione del dumping pregiudizievole per tutti i prodotti. Va inoltre osservato che, anche qualora i produttori esportatori in questione avessero offerto un PMI diverso per ciascun tipo di prodotto, il gran numero di tipi di prodotto rende praticamente impossibile stabilire PMI significativi per ciascuno di loro tali da poter essere debitamente controllati dalla Commissione.
- (59) Durante il periodo dell'inchiesta il prodotto in esame è stato inoltre caratterizzato da prezzi notevolmente variabili, che lo rendono inadatto ad impegni su prezzi fissi. Per risolvere tale problema entrambe le società hanno proposto di indicizzare il PMI in base alla volatilità dei prezzi del PTA. Poiché nel caso di uno dei produttori esportatori non si è potuto stabilire una stretta correlazione fra la volatilità dei prezzi del PTA e quella dei prezzi degli ET durante il periodo dell'inchiesta, è risultato impossibile indicizzare il PMI sulla base dei prezzi del PTA per questo produttore esportatore specifico.
- (60) Uno dei produttori esportatori possiede inoltre varie società collegate nella CE, le quali vendono anche altri prodotti agli stessi clienti. Questa complessa struttura di vendita aumenta i rischi di elusione.
- (61) In base a quanto sopra, si è concluso che gli impegni offerti dovevano essere respinti.

4. Riscossione definitiva dei dazi provvisori e monitoraggio speciale

- (62) In considerazione dell'entità dei margini di dumping accertati e del livello di pregiudizio causato all'industria comunitaria, si ritiene necessario che gli importi depositati a titolo del dazio antidumping provvisorio istituito dal regolamento provvisorio, vale a dire dal regolamento (CE) n. 1350/2006, siano definitivamente riscossi sino all'aliquota dei dazi definitivi istituiti. Qualora i dazi definitivi siano inferiori a quelli provvisori, gli importi depositati in via provvisoria sono svincolati nella parte eccedente l'aliquota del dazio antidumping definitivo. Qualora i dazi definitivi risultino superiori ai dazi provvisori, vengono definitivamente riscossi solo gli importi depositati a titolo dei dazi provvisori.

⁽¹⁾ Commissione europea
Direzione generale del Commercio
Direzione H, ufficio J-79 5/16
B-1049 Bruxelles.

- (63) Al fine di minimizzare i rischi di elusione collegati alla grande differenza tra le aliquote del dazio, si ritiene necessario nella fattispecie adottare misure speciali per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping. Queste misure speciali, che si applicano solamente alle società che beneficiano di un'aliquota del dazio individuale, sono le seguenti: la presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, conforme ai requisiti illustrati in allegato al presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da una fattura di questo tipo saranno assoggettate al dazio antidumping residuo applicabile a tutti gli altri esportatori.
- (64) Si ricorda inoltre che, qualora le esportazioni delle società soggette ad aliquote del dazio individuali più basse aumentino notevolmente in volume dopo l'istituzione delle misure antidumping, questo aumento di volume potrebbe essere considerato come un cambiamento della configurazione degli scambi dovuto all'istituzione di misure conformemente a quanto specificato nell'articolo 13, paragrafo 1, del regolamento di base. In tali circostanze, e in presenza delle necessarie condizioni, può essere avviata un'inchiesta antielusione. Nell'ambito dell'inchiesta si può fra l'altro esaminare la necessità di eliminare le aliquote del dazio individuali e di istituire di conseguenza un dazio su scala nazionale,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Viene istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni elettrodi per saldatura in tungsteno, comprese le barre e i profilati di tungsteno per elettrodi per saldatura, contenenti il 94 % o più in peso di tungsteno, diversi da quelli ottenuti semplicemente per sinterizzazione, tagliati o meno a misura, classificati con i codici NC ex 8101 99 10 ed ex 8515 90 00 (codici TARIC 8101 99 10 10 e 8515 90 00 10) e originari della Repubblica popolare cinese.

2. Le aliquote del dazio antidumping definitivo, applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sui prodotti fabbricati dalle società elencate in appresso sono le seguenti:

Società	Dazio antidumping	Codice addizionale TARIC
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
Tutte le altre società	63,5 %	A999

3. L'applicazione di dazi individuali specifici per le imprese citate al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali dello Stato membro di una fattura commerciale valida, conforme ai requisiti indicati nell'allegato. In mancanza di tale fattura, si applica l'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre società.

4. Salvo diversa indicazione, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Gli importi depositati a titolo dei dazi antidumping provvisori istituiti dal regolamento (CE) n. 1350/2006 sulle importazioni di alcuni elettrodi di tungsteno, comprese le barre e i profilati di tungsteno per elettrodi per saldatura, contenenti il 94 % o più in peso di tungsteno, diversi da quelli ottenuti semplicemente per sinterizzazione, tagliati o meno a misura, classificati con i codici NC ex 8101 99 10 e ex 8515 90 00 (codici TARIC 8101 99 10 10 e 8515 90 00 10) e originari della Repubblica popolare cinese, sono riscossi in via definitiva. Gli importi depositati sono svincolati nella parte eccedente l'aliquota del dazio antidumping definitivo. Qualora i dazi definitivi risultino superiori ai dazi provvisori, vengono definitivamente riscossi solo gli importi depositati a titolo dei dazi provvisori.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, addì 9 marzo 2007.

Per il Consiglio
Il presidente
F.-W. STEINMEIER

ALLEGATO

La fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento deve essere corredata da una dichiarazione firmata da un responsabile della società secondo lo schema seguente:

- 1) nome e funzione ricoperta dal responsabile della società che ha emesso la fattura commerciale;
- 2) la seguente dichiarazione: «Il sottoscritto certifica che il quantitativo di [volume] di elettrodi di tungsteno venduto per l'esportazione nella Comunità europea e coperto dalla presente fattura è stato fabbricato da [nome e indirizzo della società] [codice addizionale TARIC] in [paese]. Dichiaro che le informazioni fornite nella presente fattura sono complete e corrette».

REGOLAMENTO (CE) N. 261/2007 DELLA COMMISSIONE**del 12 marzo 2007****recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3223/94 della Commissione, del 21 dicembre 1994, recante modalità di applicazione del regime di importazione degli ortofrutticoli ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 4, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 3223/94 prevede, in applicazione dei risultati dei negoziati commerciali multilaterali nel quadro dell'Uruguay Round, i criteri in base ai quali la

Commissione fissa i valori forfettari all'importazione dai paesi terzi, per i prodotti e per i periodi precisati nell'allegato.

- (2) In applicazione di tali criteri, i valori forfettari all'importazione devono essere fissati ai livelli figuranti nell'allegato del presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I valori forfettari all'importazione di cui all'articolo 4 del regolamento (CE) n. 3223/94 sono fissati nella tabella riportata nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 13 marzo 2007.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, del 12 marzo 2007.

Per la Commissione

Jean-Luc DEMARTY

*Direttore generale dell'Agricoltura e
dello sviluppo rurale*

⁽¹⁾ GU L 337 del 24.12.1994, pag. 66. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 386/2005 (GU L 62 del 9.3.2005, pag. 3).

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 12 marzo 2007, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli

(EUR/100 kg)

Codice NC	Codice paesi terzi ⁽¹⁾	Valore forfettario all'importazione
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

⁽¹⁾ Nomenclatura dei paesi stabilita dal regolamento (CE) n. 1833/2006 della Commissione (GU L 354 del 14.12.2006, pag. 19). Il codice «ZZ» rappresenta le «altre origini».

REGOLAMENTO (CE) N. 262/2007 DELLA COMMISSIONE**del 12 marzo 2007****che modifica i prezzi rappresentativi e gli importi dei dazi addizionali all'importazione per taluni prodotti del settore dello zucchero, fissati dal regolamento (CE) n. 1002/2006, per la campagna 2006/2007**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 318/2006 del Consiglio, del 20 febbraio 2006, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero ⁽¹⁾,visto il regolamento (CE) n. 951/2006 della Commissione, del 30 giugno 2006, recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 318/2006 del Consiglio per quanto riguarda gli scambi di prodotti del settore dello zucchero con i paesi terzi ⁽²⁾, in particolare l'articolo 36,

considerando quanto segue:

- (1) Gli importi dei prezzi rappresentativi e dei dazi addizionali applicabili all'importazione di zucchero bianco, di zucchero greggio e di alcuni sciroppi per la campagna

2006/2007 sono stati fissati dal regolamento (CE) n. 1002/2006 della Commissione ⁽³⁾. Tali prezzi e dazi sono stati modificati da ultimo dal regolamento (CE) n. 237/2007 della Commissione ⁽⁴⁾.

- (2) I dati di cui dispone attualmente la Commissione inducono a modificare i suddetti importi, conformemente alle regole e alle modalità previste dal regolamento (CE) n. 951/2006,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I prezzi rappresentativi e i dazi addizionali applicabili all'importazione dei prodotti di cui all'articolo 36, del regolamento (CE) n. 951/2006, fissati dal regolamento (CE) n. 1002/2006 per la campagna 2006/2007, sono modificati e figurano all'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 13 marzo 2007.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 12 marzo 2007.

Per la Commissione

Jean-Luc DEMARTY

*Direttore generale dell'Agricoltura e
dello sviluppo rurale*

⁽¹⁾ GU L 58 del 28.2.2006, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2011/2006 (GU L 384 del 29.12.2006, pag. 1).

⁽²⁾ GU L 178 dell'1.7.2006, pag. 24. Regolamento modificato dal regolamento (CE) n. 2031/2006 (GU L 414 del 30.12.2006, pag. 43).

⁽³⁾ GU L 179 dell'1.7.2006, pag. 36.

⁽⁴⁾ GU L 66 del 6.3.2007, pag. 17.

ALLEGATO

Importi modificati dei prezzi rappresentativi e dei dazi addizionali all'importazione di zucchero bianco, di zucchero greggio e dei prodotti del codice NC 1702 90 99 applicabili dal 13 marzo 2007

(EUR)

Codice NC	Prezzi rappresentativi per 100 kg netti di prodotto	Dazio addizionale per 100 kg netti di prodotto
1701 11 10 ⁽¹⁾	21,39	5,61
1701 11 90 ⁽¹⁾	21,39	10,97
1701 12 10 ⁽¹⁾	21,39	5,42
1701 12 90 ⁽¹⁾	21,39	10,46
1701 91 00 ⁽²⁾	26,55	11,96
1701 99 10 ⁽²⁾	26,55	7,44
1701 99 90 ⁽²⁾	26,55	7,44
1702 90 99 ⁽³⁾	0,27	0,38

⁽¹⁾ Fissazione per la qualità tipo definita all'allegato I, punto III, del regolamento (CE) n. 318/2006 del Consiglio (GU L 58 del 28.2.2006, pag. 1).

⁽²⁾ Fissazione per la qualità tipo definita all'allegato I, punto II, del regolamento (CE) n. 318/2006.

⁽³⁾ Fissazione per 1 % di tenore in saccarosio.

REGOLAMENTO (CE) N. 263/2007 DELLA COMMISSIONE**del 12 marzo 2007****che fissa il tasso di restituzione definitivo e la percentuale di rilascio dei titoli di esportazione del sistema B nel settore degli ortofrutticoli (pomodori, arance, limoni, uve da tavola e mele)**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 2200/96 del Consiglio, del 28 ottobre 1996, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore degli ortofrutticoli ⁽¹⁾,

visto il regolamento (CE) n. 1961/2001 della Commissione, dell'8 ottobre 2001, recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 2200/96 del Consiglio per quanto riguarda le restituzioni all'esportazione nel settore degli ortofrutticoli ⁽²⁾, in particolare l'articolo 6, paragrafo 7,

considerando quanto segue:

(1) Il regolamento (CE) n. 1510/2006 della Commissione ⁽³⁾ ha fissato i quantitativi indicativi per i quali possono essere rilasciati titoli di esportazione del sistema B.

(2) Per i titoli del sistema B richiesti dal 1 novembre 2006 al 28 febbraio 2007 occorre fissare, per quanto concerne i pomodori, arance, limoni, uve da tavola e mele, il tasso di restituzione definitivo al livello del tasso indicativo e fissare la percentuale di rilascio per i quantitativi richiesti,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Le percentuali di rilascio e i tassi di restituzione applicabili, per le domande di titoli di esportazione del sistema B presentate a norma dell'articolo 1 del regolamento (CE) n. 1510/2006 dal 1 novembre 2006 al 28 febbraio 2007, sono fissati nell'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 13 marzo 2007.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 12 marzo 2007.

Per la Commissione

Jean-Luc DEMARTY

*Direttore generale dell'Agricoltura e
dello sviluppo rurale*

⁽¹⁾ GU L 297 del 21.11.1996, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 47/2003 della Commissione (GU L 7 dell'11.1.2003, pag. 64).

⁽²⁾ GU L 268 del 9.10.2001, pag. 8. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 386/2005 (GU L 62 del 9.3.2005, pag. 3).

⁽³⁾ GU L 280 del 12.10.2006, pag. 16.

ALLEGATO

Percentuali di rilascio dei quantitativi richiesti e tassi di restituzione applicabili ai titoli del sistema B richiesti dal 1° novembre 2006 al 28 febbraio 2007 (pomodori, arance, limoni, uve da tavola e mele)

Prodotto	Tasso di restituzione (EUR/t peso netto)	Percentuale di rilascio dei quantitativi richiesti
Pomodori	20	100 %
Arance	29	100 %
Limoni	50	100 %
Uve da tavola	13	100 %
Mele	23	100 %

REGOLAMENTO (CE) N. 264/2007 DELLA COMMISSIONE**del 9 marzo 2007****relativo al divieto di pesca della rana pescatrice nelle zone CIEM VIIIc, IX e X e nelle acque comunitarie della zona COPACE 34.1.1 per le navi battenti bandiera francese**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 2371/2002 del Consiglio, del 20 dicembre 2002, relativo alla conservazione e allo sfruttamento sostenibile delle risorse della pesca nell'ambito della politica comune della pesca ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 26, paragrafo 4,visto il regolamento (CEE) n. 2847/93 del Consiglio, del 12 ottobre 1993, che istituisce un regime di controllo applicabile nell'ambito della politica comune della pesca ⁽²⁾, in particolare l'articolo 21, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 41/2007 del Consiglio, del 21 dicembre 2006, che stabilisce, per il 2007, le possibilità di pesca e le condizioni ad esse associate per alcuni stock o gruppi di stock ittici, applicabili nelle acque comunitarie e, per le navi comunitarie, in altre acque dove sono imposti limiti di cattura ⁽³⁾, fissa i contingenti per il 2007.
- (2) In base alle informazioni pervenute alla Commissione, le catture dello stock di cui all'allegato del presente regolamento da parte di navi battenti bandiera dello Stato membro ivi indicato o in esso immatricolate hanno determinato l'esaurimento del contingente assegnato per il 2007.

- (3) È quindi necessario vietare la pesca, la detenzione a bordo, il trasbordo e lo sbarco di tale stock,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1***Esaurimento del contingente**

Il contingente di pesca assegnato per il 2007 allo Stato membro di cui all'allegato del presente regolamento per lo stock ivi indicato si ritiene esaurito a decorrere dalla data stabilita nello stesso allegato.

*Articolo 2***Divieti**

La pesca dello stock di cui all'allegato del presente regolamento da parte di navi battenti bandiera dello Stato membro ivi indicato o in esso immatricolate è vietata a decorrere dalla data stabilita nello stesso allegato. Sono vietati la detenzione a bordo, il trasbordo o lo sbarco di tale stock catturato dalle navi sudette dopo tale data.

*Articolo 3***Entrata in vigore**

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 9 marzo 2007.

Per la Commissione

Fokion FOTIADIS

Direttore generale della Pesca
e degli affari marittimi

⁽¹⁾ GU L 358 del 31.12.2002, pag. 59.

⁽²⁾ GU L 261 del 20.10.1993, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1967/2006 (GU L 409 del 30.12.2006, pag. 11; rettifica nella GU L 36 dell'8.2.2007, pag. 6).

⁽³⁾ GU L 15 del 20.1.2007, pag. 1.

ALLEGATO

N.	01
Stato membro	FRANCIA
Stock	ANF/8C3411
Specie	Rana pescatrice (<i>Lophiidae</i>)
Zona	VIIIc, IX e X; acque comunitarie della zona COPACE 34.1.1
Date	7 febbraio 2007

II

(Atti adottati a norma dei trattati CE/Euratom la cui pubblicazione non è obbligatoria)

DECISIONI

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 10 luglio 2006

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

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

[notificata con il numero C(2006) 3052]

(il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2007/163/CE)

Il 4 luglio 2006 la Commissione ha adottato la decisione relativa a un caso di concentrazione ai sensi del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio, del 20 gennaio 2004, relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese ⁽¹⁾, e in particolare dell'articolo 8, paragrafo 2. Una versione non riservata del testo integrale della decisione figura nella lingua facente fede e nelle lingue procedurali della Commissione sul sito web della Direzione generale Concorrenza, al seguente indirizzo: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. SINTESI

- (1) Il caso in oggetto riguarda l'acquisizione della Falconbridge Limited («Falconbridge», Canada) da parte dell'Inco Limited («Inco», Canada). Entrambe tali società operano in tutto il mondo nel settore dell'estrazione mineraria, lavorazione, rifinitura e vendita di prodotti di nichel, rame, cobalto e metalli preziosi.
- (2) L'Inco è una società mineraria internazionale che opera principalmente nel settore dell'estrazione, lavorazione, rifinitura e vendita di prodotti di nichel, rame, cobalto, metalli preziosi e zolfo. Nel 2004 l'Inco ha fatturato 3 439 milioni di EUR di vendite mondiali, incentrando le sue attività soprattutto sul nichel, per l'83 % del totale delle vendite. Le altre percentuali sono rispettivamente del 9 % per il rame, dell'1 % per il cobalto e del 5 % per i metalli preziosi.
- (3) La Falconbridge è una società mineraria internazionale che opera principalmente nel settore dell'estrazione, lavorazione, rifinitura e vendita di vari prodotti di nichel, rame, cobalto, piombo, zinco, alluminio e metalli preziosi e zolfo. Nel 2004 la Falconbridge ha realizzato vendite mondiali per 5 610 milioni di EUR, di cui la metà per i prodotti di rame, il 26 % per il nichel, il 14 % per l'alluminio, il 6 % per lo zinco e il 2 % per il cobalto.
- (4) L'11 ottobre 2005 l'Inco ha annunciato la sua intenzione di acquisire, mediante offerta pubblica di acquisto, tutte le azioni in circolazione della Falconbridge. Secondo l'operazione proposta, l'Inco acquisirà il controllo esclusivo sulla Falconbridge. Si tratta quindi di una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.
- (5) L'esame del mercato ha mostrato che l'operazione, così com'è stata notificata, ostacolerebbe in misura considerevole la concorrenza effettiva sul mercato delle forniture nel settore della placcatura e dell'elettroformazione nel SEE e sul mercato mondiale delle forniture di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza, e delle forniture di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza.

⁽¹⁾ GU L 24 del 29.1.2004, pag. 1.

Dopo la concentrazione, la nuova entità diverrebbe di gran lunga la massima fornitrice nel SEE di prodotti di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione e la fornitrice quasi in posizione di monopolio di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza, e di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza. Dall'esame del mercato è risultato che la nuova entità avrebbe la capacità e l'incentivo di rincarare i prezzi su quei mercati, in mancanza di ogni considerevole pressione di concorrenza. Si è anche riscontrato che, molto probabilmente, i vantaggi in termini di efficienza apportati dall'operazione proposta non beneficerebbero direttamente i consumatori e quindi non controbilancerebbero gli effetti nefasti sulla concorrenza.

- (6) Per sedare le preoccupazioni in materia di concorrenza rilevate nel corso del procedimento, il 16 marzo 2006 le parti hanno presentato un pacchetto d'impegni. Dopo ampie discussioni con la Commissione, le parti hanno poi presentato il 5 aprile 2006 un pacchetto riveduto di provvedimenti correttivi. Tale pacchetto riveduto ha formato oggetto di un test di mercato con terzi. Il 7 giugno 2006 le parti hanno presentato un altro pacchetto riveduto e successivamente hanno apportato ancora lievi modifiche agli impegni, presentandone la versione finale il 26 giugno 2006.
- (7) Negli impegni definitivi presentati dalle parti, queste s'impegnano a cedere l'impresa di rifinitura Nikkelverk appartenente alla Falconbridge, sito in Norvegia, con le relative attività («impresa ceduta»), a una società operante nell'estrazione e/o lavorazione di metalli e avente risorse di nichel sufficienti per sostenere il funzionamento dell'impresa di rifinitura. Inoltre, il 7 giugno 2006 la Falconbridge ha concluso un impegno vincolante con la LionOre Mining International Ltd («LionOre») per la vendita dell'impresa ceduta. Il 7 giugno 2006 le parti hanno chiesto alla Commissione di approvare la LionOre come idonea acquirente dell'impresa ceduta. Secondo la Commissione, tali impegni bastano a sedare le preoccupazioni in materia di concorrenza derivanti dall'operazione e la LionOre è un'idonea acquirente dell'impresa ceduta.
- (8) Si propone quindi di adottare una decisione positiva, senza condizioni e obblighi, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni.

II. RELAZIONE

1. I mercati rilevanti dei prodotti

- (9) L'operazione proposta riguarda i settori del nichel e del cobalto. Le parti sostengono che i mercati rilevanti dei prodotti sono quelli dell'offerta rispettivamente di nichel e di cobalto. Tuttavia, dall'esame del mercato è risultato con chiarezza che è opportuno definire i mercati rilevanti

dei prodotti di nichel e di cobalto in funzione delle applicazioni finali. Anzitutto, la natura della domanda è piuttosto diversa tra le due applicazioni finali, in particolare per quanto riguarda la purezza, le dimensioni e la conformazione dei prodotti, le condizioni di consegna e la struttura stessa della domanda. In secondo luogo, in gran parte i produttori di nichel sono specializzati nella fornitura di determinate applicazioni finali. In terzo luogo, si constata che i prezzi dei prodotti finiti di nichel differiscono in funzione delle applicazioni.

- (10) L'esame del mercato ha confermato che i mercati rilevanti dei prodotti sono i seguenti:
- i) l'offerta di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione;
 - ii) l'offerta di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza;
 - iii) l'offerta di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza.
- A. *L'offerta di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione*
- (11) Il processo di placcatura serve per rivestire un oggetto nel metallo voluto facendo passare corrente elettrica attraverso un'adeguata soluzione (l'elettrolito). Mediante l'elettroformazione si ricoprono vari tipi di matrici con forme o con sottili depositi di metallo.
- (12) L'esame del mercato ha mostrato che soltanto specifici prodotti finiti di nichel si possono utilizzare per la placcatura e l'elettroformazione. Gli acquirenti di prodotti per la placcatura hanno esigenze specifiche in termini di purezza, forma, dimensioni e imballaggio. Le vendite di prodotti di nichel per la placcatura e per l'elettroformazione si effettuano di solito tramite distributori. Secondo l'esame del mercato, la struttura frammentata della domanda implica per i fornitori di nichel la necessità di sviluppare e mantenere una rete commerciale di distributori.
- (13) Per quanto riguarda l'offerta, non tutti i fornitori di nichel sono in grado di fornire prodotti di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione. Alcuni produttori, in particolare le parti del caso in oggetto, hanno sviluppato prodotti specifici per tali applicazioni finali. Un fornitore di nichel non ancora attivo in questo ramo commerciale dovrebbe procedere a considerevoli investimenti per essere in grado di fornire l'ampia gamma di prodotti di nichel utilizzati nelle applicazioni di placcatura e di elettroformazione.

- (14) Inoltre, i documenti interni delle parti indicano anch'essi che vi è un mercato distinto di tali prodotti, con determinazione distinta dei prezzi e politiche di commercializzazione pure distinte rispetto alle altre applicazioni del nichel.

B. L'offerta di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza

- (15) Le superleghe sono utilizzate in applicazioni che richiedono di operare a temperature elevate e in ambienti sotto forte pressione. Tali applicazioni includono in particolare l'aerospazio, la generazione di energia e l'industria medica. Una categoria speciale di superleghe sono quelle utilizzate per le parti rotanti di maggiore importanza ai fini della sicurezza, per esempio le pale dei motori a turbina e i dischi degli aerei jet.

- (16) L'esame del mercato ha mostrato che non tutti i prodotti finiti di nichel di qualsiasi fornitore possono essere utilizzati indifferentemente per la produzione di superleghe, ancor meno per quanto riguarda le superleghe da utilizzare per le componenti più importanti ai fini della sicurezza, dato l'alto grado di purezza del nichel necessario (bassissima presenza d'impurità e di microelementi) e considerata l'esigenza della certificazione e della rintracciabilità.

- (17) Per quanto riguarda la sostituibilità dell'offerta, non tutti i produttori di nichel sono in grado di fabbricare nichel ad alto grado di purezza, adatto per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare per le componenti più importanti ai fini della sicurezza. Il raffronto tra le specifiche dei prodotti finiti di nichel fabbricati da vari fornitori di nichel e le specifiche richieste da vari produttori di superleghe mostra che soltanto pochissimi fornitori, tra cui le parti del caso in oggetto, sono in grado di produrre nichel ad alto grado di purezza rispondente alle specifiche dei produttori di superleghe. Inoltre, l'esame del mercato ha mostrato che vi sono notevoli barriere all'ingresso in questo mercato di prodotti.

C. L'offerta di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza

- (18) Una speciale applicazione finale del cobalto è la produzione di superleghe, una categoria specifica delle quali sono le superleghe utilizzate nelle applicazioni più importanti ai fini della sicurezza. Le superleghe sono una delle maggiori applicazioni finali del cobalto e costituiscono il 20-25 % della domanda totale di cobalto.

- (19) L'esame del mercato ha mostrato che non tutti i prodotti di cobalto adatti per la produzione di superleghe soddisfano le specifiche di cobalto ad alto grado di purezza per le superleghe da utilizzare nelle applicazioni più importanti ai fini della sicurezza. Vi è una domanda molto specifica di cobalto ad alto grado di purezza — definito dalla sua precisa composizione chimica e dai bassi livelli d'impurità — richiesto per la produzione di superleghe

da utilizzare nelle applicazioni più importanti ai fini della sicurezza. I produttori delle superleghe da utilizzare nelle applicazioni più importanti ai fini della sicurezza non possono sostituirlo con un altro prodotto di cobalto di qualità inferiore e/o di composizione chimica diversa.

2. I mercati geografici rilevanti

- (20) L'esame del mercato ha confermato che i mercati geografici rilevanti sono i seguenti:
- il mercato dell'offerta di prodotti di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione, che ha dimensioni geografiche regionali (in tutto il SEE);
 - il mercato dell'offerta di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza, che ha dimensioni geografiche mondiali;
 - il mercato dell'offerta di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza, che ha dimensioni geografiche mondiali.

3. I mercati interessati

A. Offerta di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione

- (21) Dopo l'operazione in oggetto, la New Inco diventerà la massima fornitrice di prodotti di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione, con una quota del mercato combinato in tutto il SEE del [70-80] % e con vendite superiori al quintuplo rispetto alla sua maggiore concorrente ⁽¹⁾.
- (22) L'esame del mercato ha mostrato che gli altri produttori di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione non sono in grado di esercitare sulla New Inco pressioni concorrenziali, o perché non dispongono di capacità sufficiente e dell'adatta tecnologia oppure perché non operano nel SEE. I distributori ed i clienti hanno confermato che l'OMG sarebbe l'unico fornitore effettivamente alternativo rispetto alla New Inco. Tuttavia, le difficoltà dell'OMG di fabbricare prodotti intermedi (per alimentare la sua produzione) e l'accordo relativo a quantitativi prefissati («tolling agreement») concluso con l'Inco riducono in misura considerevole la pressione concorrenziale che l'OMG potrebbe esercitare sulla New Inco.

- (23) Anche i documenti interni forniti dalle parti del caso in oggetto indicano che l'Inco e la Falconbridge sono le massime concorrenti nell'offerta di prodotti di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione. Per di più tali documenti confermano che le parti del caso in oggetto si situano all'apice del mercato, poiché producono la massima gamma di prodotti di nichel (in termini di forme e dimensioni diverse) per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione e poiché le loro marche hanno sul mercato una reputazione eccezionale (sono marche «ineluttabili»).

⁽¹⁾ Nel SEE, le parti del caso in oggetto si trovano di fronte alla concorrenza molto limitata dell'OMG (14 %), dell'Eramet (5 %) e in minor misura dell'Anglo American (2 %).

(24) La New Inco diventerà quindi la sola fornitrice capace di offrire una gamma unica di prodotti per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione. Dopo l'operazione in oggetto, la New Inco avrà dunque il potere di rincarare unilateralmente i prezzi dei prodotti di nichel, poiché è modesta la pressione concorrenziale che essa subisce da parte di tutti gli altri fornitori attuali o potenziali di prodotti di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione.

B. Offerta di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza

(25) La New Inco diventerà di gran lunga la massima fornitrice, quasi in posizione di monopolio, di nichel ad alto grado di purezza da utilizzare per le superleghe, con una quota mondiale di mercato dell'80-95 %. Sul mercato delle superleghe la concorrenza si basa essenzialmente sulla rivalità tra l'Inco e la Falconbridge. La posizione della New Inco sarà talmente forte che nessun altro fornitore di nichel è e sarà in grado di eguagliare i punti di forza, che sono unici, della New Inco in termini di qualità dei prodotti, capacità di produzione e reputazione sul mercato dell'offerta di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza. La massima parte dei fabbricanti e dei clienti sul mercato delle superleghe hanno espresso preoccupazioni riguardo all'operazione in oggetto, che ridurrà da tre a due il numero di fornitori di nichel ad alto grado di purezza, lasciando a fronteggiare la New Inco pressoché il solo gruppo Eramet.

(26) Poiché vi sono notevoli barriere all'ingresso sul mercato del nichel ad alto grado di purezza (come è dimostrato dalla mancanza di nuovi arrivi almeno negli ultimi dieci anni), è probabile che i concorrenti potenziali potranno esercitare soltanto minime pressioni sul futuro comportamento della New Inco. Come risultato della concentrazione, la New Inco sarà in grado di rincarare unilateralmente i prezzi del nichel ad alto grado di purezza. Il che è particolarmente vero in un contesto nel quale la domanda di nichel ad alto grado di purezza è in forte aumento mentre è estremamente ridotta l'offerta di nichel ad alto grado di purezza, dati i problemi d'insufficienza di capacità nei quali versano gli altri fornitori.

C. Offerta di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza

(27) La New Inco diventerà la fornitrice quasi in posizione di monopolio di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza. Come sul mercato dell'offerta di nichel ad alto grado di purezza, la concorrenza sul mercato dell'offerta di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza, è basata sulla rivalità tra l'Inco e la Falconbridge.

(28) La posizione della New Inco sarà molto forte, poiché pochissimi fornitori producono cobalto ad alto grado

di purezza che soddisfi le rigorose specifiche dei fabbricanti di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza. L'esame del mercato ha mostrato che nessun altro produttore di cobalto è e sarà in grado di eguagliare i punti di forza, che sono unici, della New Inco in termini di alta purezza e di continuità qualitativa della sua produzione di cobalto, della sua capacità di produzione e dell'eccellente reputazione sul mercato dell'offerta di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza. Di conseguenza, nessun altro produttore di cobalto sarà in grado di esercitare una considerevole pressione concorrenziale sulla New Inco.

(29) Vi sono notevoli barriere all'ingresso sul mercato dell'offerta di cobalto ad alto grado di purezza, adatto per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza. Data la gravità di tali barriere, è probabile che la concorrenza potenziale potrà esercitare soltanto minime pressioni sul futuro comportamento della New Inco. Quindi, come risultato della concentrazione, la New Inco sarà in grado di rincarare unilateralmente i prezzi dei prodotti di cobalto ad alto grado di purezza, necessari per le superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza.

D. Restrizione dell'offerta mondiale di nichel

(30) Alcuni terzi hanno sostenuto che la New Inco avrebbe la capacità e l'incentivo di ritardare parte dei progetti di estrazione di nichel, in particolare il progetto Koniambo, e che ne deriverebbero conseguenze sulle quotazioni dell'LME. Tuttavia, l'esame del mercato ha mostrato che la New Inco non avrebbe un interesse economico né a ritardare un progetto minerario in fase avanzata di sviluppo (in fase di avvio o d'impegno), dati i considerevoli costi finanziari sostenuti, né a ritardare un progetto minerario in fase precoce (potenziale), poiché i vantaggi di un simile annuncio, in termini di rialzo delle quotazioni dell'LME, hanno carattere altamente speculativo e certamente molto limitato nel tempo.

E. Incremento dell'efficienza

(31) Le parti del caso in oggetto sostengono che l'operazione proposta porterebbe a un incremento dell'efficienza, derivante soprattutto dalla stretta vicinanza delle loro rispettive miniere/infrastrutture di lavorazione nel bacino di Sudbury, il che le aiuterebbe a ottimizzare le loro operazioni di estrazione e di lavorazione. Secondo le parti, ne risulterebbe un aumento della produzione a costo inferiore, di cui beneficerebbero tutti gli acquirenti di nichel. Tuttavia, le parti non hanno dimostrato che l'incremento di efficienza derivante dall'operazione proposta non si possa conseguire con un'alternativa meno anticoncorrenziale e che ne beneficerebbero direttamente i consumatori finali nei tre mercati rilevanti dei prodotti sui quali si sono riscontrate preoccupazioni in materia di concorrenza. Per tali motivi, non si può ritenere che l'incremento dell'efficienza sostenuto dalle parti controbilanci l'effetto negativo che l'operazione proposta eserciterà sulla concorrenza.

F. Conclusioni

- (32) Nel progetto di decisione si concludeva quindi che la concentrazione notificata probabilmente sarebbe stata di ostacolo a una concorrenza efficace, in particolare poiché avrebbe creato una posizione dominante, e che essa sembrava incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE per quanto riguardava ciascuno dei tre mercati rilevanti.

4. Impegni offerti dalle parti

- (33) In risposta alle suddette preoccupazioni in materia di concorrenza sui mercati dell'offerta di nichel per le attività industriali di placcatura e di elettroformazione nel SEE e dell'offerta di nichel ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe e in particolare di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza, e dell'offerta di cobalto ad alto grado di purezza, per la produzione di superleghe da utilizzare nelle componenti più importanti ai fini della sicurezza in tutto il mondo, le parti hanno presentato gli impegni descritti qui di seguito.
- (34) Le parti s'impegnano a cedere l'unica impresa di rifinitura della Falconbridge, la Nikkelverk, sita in Norvegia (l'impresa ceduta), insieme con la correlata entità di approvvigionamento in prodotti intermedi e gli attuali accordi di approvvigionamento in prodotti intermedi conclusi con terzi, le relative organizzazioni di mercato e gli attuali contratti con i clienti, la tecnologia di rifinitura ed i marchi commerciali di cui è proprietaria la Falconbridge a un acquirente idoneo che abbia accesso a sufficienti risorse in prodotti intermedi per sostenere la redditività economica della Nikkelverk. Inoltre, le parti s'impegnano a offrire all'acquirente di aderire a un accordo flessibile di durata decennale per la fornitura di prodotti intermedi, tale da coprire una parte sostanziale del fabbisogno della Nikkelverk.
- (35) Inoltre, la Falconbridge ha concluso un accordo vincolante con una terza società, la LionOre, per la vendita dell'impresa ceduta. Le parti hanno chiesto alla Commissione di approvare la LionOre come idonea acquirente dell'impresa ceduta.

5. Valutazione degli impegni presentati

- (36) La Nikkelverk, che è l'unica impresa di rifinitura della Falconbridge, produce tutti i prodotti di nichel che la Falconbridge fornisce ai settori industriali della placcatura e dell'elettroformazione, tutti i prodotti di nichel ad alto grado di purezza che la Falconbridge vende per la produzione di superleghe e tutti i prodotti di cobalto ad alto grado di purezza che la Falconbridge fornisce per la produzione di superleghe da utilizzare per la produzione delle componenti più importanti ai fini della sicurezza. Inoltre, l'impresa ceduta comprende tutte le entità della Falconbridge incaricate della commercializzazione e della vendita di tali prodotti di nichel e di cobalto.

- (37) La misura correttiva proposta elimina quindi totalmente la sovrapposizione quantitativa tra l'Inco e la Falconbridge sui tre mercati nei quali si sono riscontrate preoccupazioni in materia di concorrenza. Purché l'impresa ceduta operi come entità redditizia e competitiva, essa rileverà così la posizione di mercato della Falconbridge nei tre mercati rilevanti e ripristinerà l'effettiva concorrenza che vi si esercitava prima dell'operazione proposta.
- (38) L'esame del caso ha mostrato tuttavia che la questione essenziale per valutare la misura correttiva proposta è l'idoneità dell'impresa ceduta ad assicurare una fonte di lunga durata di prodotti intermedi di nichel adatti per produrre nichel ad alto grado di purezza su base continua ed a condizioni attraenti dal punto di vista economico. Se tale condizione non è soddisfatta, probabilmente l'impresa ceduta costituirà sui mercati rilevanti una concorrenza debole e vulnerabile, incapace di competere efficacemente con la New Inco.
- (39) La valutazione della struttura attuale del settore industriale del nichel ha mostrato che l'integrazione verticale delle infrastrutture di estrazione mineraria, lavorazione e rifinitura costituisce il modello imprenditoriale predominante. Attualmente nel settore del nichel non vi è nessuna impresa di sola rifinitura e le poche imprese che rifiniscono prodotti intermedi di terzi hanno interessi anche in attività di estrazione mineraria e di lavorazione. Non si prevede che tale situazione cambi in misura significativa di qui al 2015, poiché il modello di attività integrate verticalmente è una risposta efficace all'esigenza delle imprese di rifinitura di assicurarsi fonti stabili di prodotti intermedi nel lungo periodo.
- (40) Di conseguenza, soltanto un acquirente che abbia esperienza nell'estrazione e nella lavorazione del nichel e abbia accesso a miniere ed a sufficienti prodotti intermedi di nichel potrebbe assicurare a sufficienza circa l'idoneità e l'incentivo dell'acquirente dell'impresa ceduta a ripristinare la concorrenza nel lungo periodo. Il che è corroborato dall'indagine effettuata sul mercato dalla Commissione riguardo alla misura correttiva.
- (41) Nel settore del cobalto, contrariamente a quello del nichel, l'integrazione verticale non costituisce il modello imprenditoriale prevalente: nel settore del cobalto vi sono infatti numerosi scambi di prodotti intermedi. La Nikkelverk realizza oltre il 50 % della produzione di cobalto utilizzando prodotti intermedi di terzi. La Falconbridge rifinisce prodotti intermedi dei clienti, compreso il cobalto contenuto nella metallina che essa acquista dalla BCL, e prodotti intermedi di cobalto provenienti dall'Australia e dall'Africa, in base ad accordi di acquisto oppure ad accordi di rifinitura di quantitativi prefissati. Inoltre, la New Inco si è impegnata a fornire per un periodo decennale all'impresa ceduta quantitativi di prodotti intermedi di cobalto analoghi a quelli che la Falconbridge fornisce attualmente alla Nikkelverk.

- (42) Gli impegni definitivi prevedono che l'impresa ceduta sarà venduta soltanto a una società operante nell'estrazione e/o lavorazione, avente risorse in nichel sufficienti per sostenere la redditività economica dell'impresa ceduta allo scadere all'accordo di fornitura di metallina con la New Inco. Il quantitativo di 55 mila tonnellate metriche all'anno, che la Falconbridge fornisce attualmente alla Nikkelverk, è menzionato dall'Inco come riferimento pertinente.
- (43) Questa disposizione elimina tutte le preoccupazioni della Commissione per quanto riguarda la redditività e la competitività dell'impresa ceduta, poiché costituisce con evidenza un'assicurazione sufficiente riguardo alla fornitura di prodotti intermedi di nichel. Gli impegni sono quindi tali da eliminare integralmente le preoccupazioni in materia di concorrenza più sopra descritte.
- (44) Inoltre, le condizioni della fornitura flessibile decennale e il meccanismo dei prezzi proposto nella versione definitiva degli impegni sono ritenuti sufficienti per salvaguardare la redditività e la competitività dell'impresa ceduta, se la si venderà a una società già operante nell'estrazione di metalli.

6. Idoneità dell'acquirente proposto

- (45) La LionOre Mining International Ltd («LionOre») è una media impresa produttrice di nichel che gestisce miniere nel Botswana, in Sudafrica e in Australia e detiene vari progetti minerari in queste regioni. Attualmente le miniere ed i progetti minerari della LionOre consistono tutti in miniere di solfuri. Tale società è attiva nel settore del nichel dal 1996, nel 2005 ha prodotto circa 29 mila tonnellate metriche di nichel ed è al decimo posto mondiale tra i produttori di nichel.
- (46) La LionOre ha una partecipazione nella proprietà di quattro miniere di nichel e in una miniera d'oro. In Africa, essa controlla all'85 % la Tati Nickel nel Botswana e al 50 % la miniera di nichel Nkomati in Sudafrica. Nella regione dell'Australia occidentale, la LionOre detiene il 100 % delle operazioni in nichel Lake Johnston e ha una partecipazione dell'80 % nelle operazioni in nichel Black Swan; inoltre, ha la proprietà al 100 % della miniera d'oro Thunderbox. La LionOre detiene anche progetti di sviluppo del deposito Honeymoon Well nella regione dell'Australia occidentale. Anche se intende diventare una produttrice pienamente integrata di nichel
- mediante la sua tecnologia Activox, attualmente la LionOre produce soltanto concentrato di nichel⁽¹⁾ e non ha le capacità per operazioni di rifinitura. La base comprovata totale delle risorse in nichel della LionOre ammontava alla fine del 2005 a 2,3 milioni di tonnellate metriche.
- (47) Secondo i principi generali ed i criteri enunciati negli impegni, si deve valutare se, dopo l'acquisto dell'impresa ceduta, la LionOre diventerà una forza concorrenziale indipendente sui mercati nei quali si sono riscontrate preoccupazioni in materia di concorrenza. In particolare, si è valutato se la LionOre sia/rimarrà indipendente dall'Inco/New Inco e se abbia risorse finanziarie sufficienti per acquistare l'impresa ceduta. Il che implica che si dovrà esaminare in particolare come la LionOre possa combinare con la nuova impresa di sua proprietà, la Nikkelverk, le sue attuali e future operazioni di estrazione mineraria del nichel e se la LionOre possa fornire alla Nikkelverk quantitativi sufficienti di prodotti intermedi per sostenere la redditività economica dell'impresa ceduta allo scadere dell'accordo per la fornitura di metallina, come previsto negli impegni.
- (48) La LionOre soddisfa tutti i criteri indicati negli impegni riguardo all'idoneità dell'acquirente e le condizioni generali stabilite dalla Commissione riguardo all'idoneità dell'acquirente in caso della cessione di un'impresa a titolo di misura correttiva. La conclusione è quindi che la che la LionOre è un'idonea acquirente dell'impresa ceduta e che ne assicurerà l'indipendenza, la redditività e la competitività nel lungo periodo. La LionOre presenta varie caratteristiche che sono state riconosciute d'importanza capitale per soddisfare tali condizioni: 1) ampia esperienza e conoscenza del settore industriale del nichel; 2) proprietà di miniere e di progetti minerari che già producono/produrranno adeguati prodotti intermedi per la Nikkelverk; 3) conoscenza del processo di rifinitura e della produzione della Nikkelverk.

7. Conclusione

- (49) Per i motivi sin qui esposti, gli impegni presentati dalle parti sono sufficienti per sedare le preoccupazioni in materia di concorrenza suscitate dalla concentrazione in oggetto.
- (50) Nella presente proposta di decisione si prevede quindi di dichiarare l'operazione notificata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni.

⁽¹⁾ La LionOre ha un interesse del 20 % anche nella fonderia BCL (lavorazione del nichel), con sede nel Botswana.

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 19 luglio 2006

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e il funzionamento dell'accordo SEE

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

[notificata con il numero C(2006) 3163]

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2007/164/CE)

Il 19 luglio 2006 la Commissione ha adottato una decisione in un caso di fusione ai sensi del regolamento (CE) n. 139/2004, del 20 gennaio 2004, relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese ⁽¹⁾, in particolare dell'articolo 8, paragrafo 2. Una versione non riservata del testo integrale della decisione nella lingua facente fede figura sul sito web della Direzione generale della Concorrenza, al seguente indirizzo: http://ec.europa.eu/comm/competiton/index_en.html

I. SINTESI

- (1) In data 4 aprile 2005 è pervenuta alla Commissione una richiesta di esame ai sensi dell'articolo 22, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 139/2004 («regolamento sulle concentrazioni») da parte dell'autorità finlandese garante della concorrenza, a cui hanno successivamente aderito le autorità competenti di Svezia, il 22 aprile 2005, Austria, il 26 aprile 2005, e Francia, il 28 aprile 2005.
- (2) La Commissione ha ritenuto che l'operazione proposta costituisca una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni e che la richiesta soddisfacesse i requisiti di cui all'articolo 22, paragrafo 3, dello stesso regolamento. Pertanto, la Commissione ha deciso di esaminare la concentrazione e, il 18 maggio 2005, ha adottato ai sensi dell'articolo 22, paragrafo 3, del summenzionato regolamento decisioni in tal senso indirizzate alla Finlandia, alla Svezia, all'Austria e alla Francia. Gli Stati membri richiedenti hanno trasmesso alla Commissione la documentazione di cui disponevano. Tali informazioni sono state integrate da Omya che ha presentato una notificazione in data 4 agosto 2005.
- (3) In data 23 settembre 2005 la Commissione ha avviato il procedimento. In data 2 maggio 2006 la Commissione ha trasmesso le sue obiezioni alla parte notificante. Omya ha risposto il 16 maggio 2006. Una versione non riservata delle obiezioni formulate dalla Commissione è stata messa a disposizione di due interessati — MSI e Imerys — che hanno trasmesso osservazioni scritte.
- (4) Il 18 maggio 2006 si è svolta un'audizione orale.
- (5) Per consentire ad Omya di disporre di un sufficiente lasso di tempo per studiare dei rimedi, in data 17 maggio 2006 è stata indirizzata alla parte notificante una decisione ai sensi dell'articolo 10, paragrafo 3, che prorogava di due giorni lavorativi il termine per la presentazione dei rimedi.
- (6) In esito ad un'indagine approfondita, la Commissione ha concluso che l'operazione notificata suscita dubbi per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune.
- (7) Per fugare i dubbi per quanto riguarda la concorrenza orizzontale nel mercato dei carbonati di calcio di patinatura, in data 23 maggio 2006 Omya e J.M. Huber Corporation hanno presentato alla Commissione (migliorandolo in data 3 luglio 2006) un pacchetto di impegni che sono stati ritenuti sufficienti per sciogliere le riserve dal punto di vista della concorrenza.
- (8) Pertanto, è stato proposto di autorizzare l'operazione notificata subordinandola al rispetto delle condizioni e degli obblighi di cui all'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento comunitario sulle concentrazioni.

II. LE PARTI E L'OPERAZIONE

- (9) Omya AG («Omya») è una società di proprietà di una famiglia svizzera operante nel campo della produzione e vendita di minerali industriali ⁽²⁾, tra cui i carbonati di calcio ⁽³⁾, utilizzati in vari settori, ad esempio per la produzione di carta, vernici, plastiche, acciaio, vetro e nell'agricoltura. Le vendite all'industria della carta rappresentano una quota importante delle entrate di Omya.

⁽¹⁾ GU L 24 del 29.1.2004, pag. 1.

⁽²⁾ I minerali industriali comprendono i carbonati di calcio precipitati (PCC), i carbonati di calcio macinati (GCC), caolino, talco e dolomite.

⁽³⁾ Il termine «carbonati» comprende sia i PCC che i GCC.

(10) Nel SEE, la società statunitense J.M. Huber Corporation opera nell'ambito della fornitura di caolino, carbonati di calcio precipitati (PCC), silici e silicati precipitati (PSS). L'operazione in esame interessa la società controllata di J.M. Huber Corporation («Huber PCC») che opera a livello mondiale nel settore della produzione e della fornitura in loco di PCC di carica destinati all'industria della carta. L'impresa acquisita è costituita da dodici stabilimenti di produzione in loco di PCC sparsi in tutto il mondo, sei dei quali ubicati nello Spazio economico europeo. Gli stabilimenti PCC di Huber nello Spazio economico europeo sono ubicati in Finlandia (3 impianti) e in Svezia, Francia e Portogallo (un impianto ciascuno).

III. MERCATO RILEVANTE

A. Mercato del prodotto rilevante

(11) L'operazione proposta incide sulla fornitura dei seguenti prodotti:

- i) GCC di carica reperiti sul mercato;
- ii) GCC di patinatura reperiti sul mercato;
- iii) PCC di carica reperiti sul mercato;
- iv) PCC di carica prodotti in loco; e
- v) PCC di patinatura reperiti sul mercato.

(12) Ai fini della valutazione dell'operazione all'esame, la Commissione ha concluso che, nell'ambito della produzione e della fornitura di minerali industriali all'industria della carta, i carbonati di calcio per operazioni di carica (PCC, GCC e miscele GCC/PCC) e i carbonati di calcio per operazioni di patinatura (PCC, GCC e miscele GCC/PCC) costituiscono due distinti mercati del prodotto rilevanti.

B. Mercati geografici rilevanti

(13) La Commissione ha concluso che ai fini della valutazione dell'operazione in esame, i mercati geografici rilevanti sono definiti dall'individuazione di cartiere che dispongono di analoghe gamme alternative realistiche per l'approvvigionamento. Gli stabilimenti di produzione sono considerati alternative realistiche di approvvigionamento per una cartiera in funzione della logistica e della loro distanza dalla cartiera in questione. La distanza oltre la quale un determinato stabilimento di produzione di minerali non può essere considerato un'alternativa realistica per l'approvvigionamento dipende dalla storia delle forniture precedenti di ciascun stabilimento, dalle modalità di trasporto a disposizione (strada, ferrovia, nave o loro combinazione) e dal tipo di carbonato di calcio prodotto (PCC, GCC).

(14) I mercati geografici rilevanti sono i seguenti:

- a) per i carbonati di calcio di carica reperiti sul mercato, il mercato geografico rilevante è determinato dalla distanza tra lo stabilimento di produzione del minerale e l'ubicazione del cliente, che può variare tra 400 km e un massimo di 2 000 km in funzione dello stabilimento, del prodotto, della modalità di trasporto;
- b) per i carbonati di calcio di patinatura reperiti sul mercato, il mercato geografico rilevante è determinato con lo stesso metodo, considerando distanze variabili tra 400 km e 3 000 km;
- c) per i clienti che dispongono di soluzioni in loco per l'approvvigionamento di carbonati di calcio, l'ambito geografico corrisponde almeno al territorio dello Spazio economico europeo.

IV. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

1. Carbonati di calcio per operazioni di carica

- (15) La Commissione ritiene che la concorrenza sui prezzi dei carbonati per operazioni di carica nell'industria della carta si impernia sull'ubicazione dell'alternativa migliore.
- (16) Quando le parti nella concentrazione possiedono stabilimenti concorrenti con bacini di vendita che si sovrappongono, la concentrazione può causare l'aumento dei prezzi. Nei casi in cui l'alternativa migliore per i clienti delle parti nella concentrazione è rappresentata da uno stabilimento di produzione di minerali dell'altra parte nella concentrazione, dette parti hanno la possibilità di alzare i prezzi e sono incentivate a farlo. Tuttavia, allorché un impianto concorrente delle parti nella concentrazione è ubicato sufficientemente vicino al cliente, è probabile che la presenza di tale alternativa rappresenti un vincolo concorrenziale sufficiente a non far concretizzare tale effetto sui prezzi. Per alcune cartiere, l'analisi sotto il profilo della concorrenza è influenzata dalla possibilità di ospitare uno stabilimento di produzione in loco di PCC di carica. Tuttavia, nel caso in esame l'incidenza dal punto di vista della concorrenza non è materialmente influenzata dal fatto che la Commissione consideri o no i PCC di carica prodotti in loco un'altra alternativa realistica che esercita un vincolo sulle forniture di PCC o GCC di carica tramite il mercato libero.
- (17) La Commissione ha individuato grossomodo due categorie di clienti: una costituita dalle cartiere attualmente rifornite da uno stabilimento di produzione in loco di PCC di carica, la seconda dalle cartiere rifornite tramite il mercato libero. Per la valutazione sotto il profilo della concorrenza la Commissione si è concentrata sui clienti effettivi delle parti nella concentrazione.

(18) La Commissione ha individuato per ciascun cliente una serie di stabilimenti di produzione di minerali che costituiscono un'alternativa realistica in base alle distanze massime alle quali ciascun impianto può spedire il prodotto. Tali distanze sono state desunte dall'ampia banca dati costituita dalla Commissione. Utilizzando i dati relativi alle spedizioni di PCC e GCC nel 2004 ⁽¹⁾, la Commissione ha inoltre svolto un'analisi econometrica (discrete choice model) per determinare la probabilità che un cliente scelga un altro stabilimento di produzione di minerali qualora il suo fornitore attuale aumenti i prezzi. I risultati hanno consentito alla Commissione di determinare i modelli di sostituzione tra i vari produttori di carbonato di calcio destinato all'industria della carta.

Clients in loco

(19) Per quanto riguarda l'attuale approvvigionamento in loco di PCC di carica, indipendentemente dal fatto che il fornitore sia Huber o Omya, è risultato che l'operazione non avrà effetti immediati. I fornitori di PCC di carica in loco hanno concluso contratti a lungo termine esclusivi con le cartiere che li ospitano (in generale per 7-10 anni), che garantiscono un volume minimo allo stabilimento PCC. Una formula che prevede un prezzo base negoziato all'inizio di ogni contratto determina la variazione annuale di prezzo per tutta la durata del contratto. La formula tiene normalmente conto di fattori di costo quali i costi del calcare, dell'elettricità, i costi salariali e l'inflazione, sui quali l'operazione non incide. Si trattava di stabilire se l'operazione avrebbe avuto ripercussioni su tali clienti alla scadenza del contratto a lungo termine. Secondo le risultanze dell'indagine è molto improbabile che l'operazione abbia un'incidenza significativa sul rinnovo degli attuali contratti concernenti i PCC di carica prodotti in loco.

(20) Per quanto riguarda i futuri clienti in loco, l'operazione elimina un fornitore con capacità comprovata di gestire e realizzare progetti di fornitura in loco di PCC di carica nello Spazio economico europeo. Ciò nonostante, dall'indagine è risultato che l'operazione non determinerebbe variazioni significative dei prezzi per tali clienti, poiché rimarrebbe un numero di fornitori credibili di soluzioni per il PCC di carica prodotto in loco sufficiente per esercitare una pressione concorrenziale. Ciò vale anche per le soluzioni in loco per la patinatura.

⁽¹⁾ La Commissione ha costituito un'ampia banca dati sulle spedizioni di minerali in cui sono inserite, per i principali concorrenti, tutte le forniture annuali di PCC e GCC di carica e di copertura nello Spazio economico europeo negli anni 2002, 2003 e 2004 (dati suddivisi per tipo di minerale, stabilimento di origine, cartiera di destinazione, tipo di carta, distanza di spedizione, volume delle spedizioni, prezzo per tonnellata metrica a secco, tipo e costo di trasporto).

Attuali clienti del mercato libero

(21) Per i clienti che si approvvigionano dal mercato libero, anche qualora abbiano l'opzione di orientarsi verso PCC di carica prodotti in loco, la Commissione ha ritenuto che uno stabilimento ubicato entro una certa distanza da una cartiera rappresenta un'opzione realistica tanto per i PCC di carica quanto per i GCC di carica. Dopo aver esaminato le opzioni a disposizione degli attuali clienti di Omya per i PCC di carica del mercato libero, la Commissione è giunta alla conclusione che è improbabile che l'operazione abbia ripercussioni su di essi perché tutti questi clienti dispongono di alternative realistiche per quanto riguarda i PCC. Pertanto, è improbabile che l'eliminazione del concorrente Huber ostacoli in modo significativo la concorrenza per quanto riguarda i clienti di Omya per i PCC di carica.

(22) Inoltre, per i clienti di Omya per i GCC di carica, è improbabile che Huber rappresenti l'alternativa migliore. Tali clienti dispongono di un'alternativa per i GCC di carica e/o di alternative per i PCC di carica che non risultano presentare svantaggi concorrenziali rispetto agli stabilimenti Huber di produzione di PCC di carica. Peraltro, i risultati dell'analisi econometrica indicano che, mediamente, Huber non rappresenta l'alternativa migliore. Pertanto, è improbabile che l'eliminazione del concorrente Huber ostacoli in modo significativo la concorrenza per i clienti Omya per quanto riguarda i clienti di Omya per i GCC di carica.

(23) Per quanto riguarda i clienti di Huber per i PCC del mercato libero, diversi stabilimenti Omya di produzione di GCC di carica rappresentano alternative realistiche. Tuttavia, Imerys è presente in Svezia, tanto nella produzione di PCC di carica — a Husum — quanto di GCC di carica — a Tunadal. Inoltre, SMI ha stabilimenti di produzione di PCC di carica in Finlandia, a Lappeenranta, Myllykoski e Äänekoski. Tutte queste soluzioni alternative non risultano presentare svantaggi concorrenziali rispetto agli stabilimenti Huber di produzione in loco di PCC di carica in Svezia e Finlandia. Inoltre, l'analisi econometrica indica che il vincolo concorrenziale esercitato dai fornitori di GCC di carica del mercato libero è probabilmente inferiore a quello esercitato dai fornitori di PCC di carica del mercato libero su altri fornitori del prodotto di carica tramite il mercato libero. Pertanto, è improbabile che l'eliminazione del concorrente Omya ostacoli in modo significativo la concorrenza per quanto riguarda i clienti di Huber per i PCC di carica.

2. Carbonati di calcio per operazioni di patinatura

- (24) Nella notificazione dell'operazione proposta Omya ha sostenuto che l'operazione non inciderà sul mercato dei prodotti per la patinatura della carta in quanto Huber attualmente non opera in tale mercato. Tuttavia, dall'indagine di mercato svolta dalla Commissione è emerso che Huber si è occupato dello sviluppo di un PCC idoneo all'impiego in miscele GCC/PCC di patinatura e aveva fatto offerte per la fornitura di prodotti PCC per la patinatura.
- (25) Di conseguenza, la Commissione considera Huber un potenziale concorrente sul mercato dei carbonati di calcio per operazioni di patinatura della carta che, se non si effettuasse l'operazione, diventerebbe molto probabilmente una forza concorrenziale effettiva sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura.
- (26) Pertanto, la Commissione ha concluso che l'operazione proposta ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza, in particolare tramite il rafforzamento della posizione dominante di Omya sui mercati dei carbonati di calcio di patinatura per i clienti interessati della Finlandia meridionale.
- (27) La conclusione della Commissione si fonda sulle seguenti considerazioni.
- (28) Innanzitutto, Omya è già il fornitore dominante di carbonati di calcio di patinatura per la maggioranza dei clienti in Europa e in Finlandia. Nel 2004 Omya ha fornito un'ingente quota del totale dei carbonati di calcio di patinatura destinati all'industria della carta nello Spazio economico europeo; possiede o controlla l'accesso ad una quota ingente delle riserve SEE delle materie prime necessarie per la produzione di GCC di patinatura e può rifornire cartiere in tutto lo Spazio economico europeo. In considerazione della sua posizione dominante e del controllo esercitato sulle forniture di materie prime, Omya è un partner commerciale inevitabile per le cartiere che hanno necessità di acquistare carbonati di calcio di patinatura in Europa, in particolare in Finlandia.
- (29) In secondo luogo, Huber ha la capacità di penetrare il mercato dei prodotti per la patinatura della carta con la sua tecnologia degli additivi per PCC di patinatura. La Commissione ha valutato in particolare in quale misura 1) la tecnologia di Huber per gli additivi PCC era pronta per la commercializzazione, 2) Huber credeva nella redditività commerciale della sua proposta su più ampia scala, e 3) Huber poteva rendere disponibile nello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski

una capacità di produzione sufficiente per penetrare il mercato. L'analisi della Commissione ha inoltre preso in considerazione 4) i costi non recuperabili sostenuti da Huber per penetrare il mercato dei carbonati di calcio di patinatura. La Commissione ha ritenuto che prima di avviare negoziati con Omya, Huber stava programmando la penetrazione del mercato dei prodotti per la patinatura della carta in misura significativa e l'avrebbe fatto al momento opportuno con la sua tecnologia degli additivi per PCC di patinatura.

- (30) L'ubicazione dello stabilimento di Kuusankoski consentirebbe inoltre a Huber di rifornire una serie di altri clienti Omya che si trovano nella Finlandia meridionale. Questi clienti, che attualmente si approvvigionano di carbonati di calcio di patinatura da Omya, possono prendere in considerazione la possibilità di approvvigionarsi almeno in parte dallo stabilimento Huber di Kuusankoski. La Commissione ha individuato una serie di clienti per i quali lo stabilimento Huber di Kuusankoski sarebbe molto più vicino rispetto al più prossimo impianto SMI o Imerys («clienti interessati»).
- (31) In terzo luogo, Huber rappresenterebbe una forza concorrenziale effettiva che molto probabilmente vincolerebbe in modo considerevole il comportamento di Omya sul mercato dei carbonati di calcio per la patinatura della carta. In considerazione della struttura del mercato finlandese e del fatto che l'unico altro concorrente — SMI — rimane di piccole dimensioni in termini di quote di mercato e presenta svantaggi dal punto di vista dell'ubicazione, la Commissione ritiene molto probabile che la capacità di Huber a Kuusankoski vincolerebbe in modo considerevole l'offerta Omya di carbonati di calcio di patinatura ai clienti finlandesi individuati. La Commissione ritiene inoltre che non ci siano altri concorrenti potenziali che potrebbero esercitare una pressione concorrenziale sufficiente nella Finlandia meridionale.
- (32) Per i motivi suesposti, la Commissione trae la conclusione che l'operazione proposta ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza, in particolare mediante il rafforzamento della posizione dominante di Omya sui mercati dei carbonati di calcio di patinatura per i clienti interessati della Finlandia meridionale.
- ### 3. Assenza di effetti coordinati o di conglomerato
- (33) Infine, la Commissione conclude che è improbabile che l'operazione in esame possa far sorgere problemi di conglomerate o aumenti della probabilità di coordinamento tra le aziende con conseguente innalzamento dei prezzi al di sopra dei livelli concorrenziali.

V. IMPEGNI

- (34) Per fugare i dubbi in merito ai summenzionati problemi di concorrenza orizzontale sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura, il 23 maggio 2006 Omya e J.M. Huber Corporation hanno presentato alla Commissione un pacchetto di impegni, sotto forma di due proposte alternative di impegni, il primo dei quali prevedeva la cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia per additivi e patinatura, il secondo soltanto la cessione della tecnologia.
- (35) La Commissione ha deciso di effettuare un test di mercato riguardo alla prima proposta di impegno alternativo (cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski, in Finlandia, e della tecnologia per additivi e patinatura di Huber). Il test di mercato è stato inviato ad un totale di 11 clienti e 4 concorrenti che avevano partecipato all'indagine relativa all'operazione in causa, i quali hanno tutti risposto ⁽¹⁾. Il test di mercato ha suscitato reazioni diverse. Mentre i clienti hanno in larga parte ritenuto che l'impegno sia atto a fugare i dubbi in merito ai problemi di concorrenza individuati dalla Commissione, i concorrenti hanno espresso riserve per quanto riguarda l'ambito del rimedio proposto e suggerito miglioramenti affinché l'impegno possa fugare in misura sufficiente le preoccupazioni relative alla concorrenza espresse dalla Commissione ⁽²⁾.
- (36) Riguardo al primo impegno alternativo, la Commissione ha valutato se la cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di carica di Kuusankoski insieme alla tecnologia offerta consentirebbe ad un idoneo acquirente di acquisire un potenziale di forza concorrenziale sul mercato dei PCC di patinatura paragonabile a quella che avrebbe presentato Huber se non si effettuasse l'operazione in causa.
- (37) La Commissione ha concluso che il primo impegno alternativo (cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia) nell'ambito del quale l'idoneo acquirente accede alla capacità produttiva inutilizzata, alla necessaria tecnologia e alla collaborazione con la cartiera ospitante, colloca tale acquirente in una posizione analoga a quella attualmente

occupata da Huber, compreso il vantaggio del fornitore storico che non avrà bisogno di costruire un nuovo impianto qualora si aggiudichi il rinnovo del contratto. Pertanto, questa alternativa è atta a garantire la redditività della cessione e il lancio di un prodotto concorrenziale credibile sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura.

- (38) La Commissione ha ritenuto inoltre che la capacità e l'incentivo dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia ceduta di continuare a rappresentare una forza concorrenziale e di ripristinare la concorrenza rispetto ad Omya ed altri soggetti dipende in ampia misura dall'identità dell'acquirente. Pertanto, nel caso in esame l'acquirente idoneo sarebbe rappresentato da un industriale già dotato di risorse finanziarie e di comprovata esperienza.
- (39) Di conseguenza, la Commissione conclude che il primo impegno alternativo proposto, ossia la cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia di Huber per la patinatura, dati i miglioramenti proposti dalle parti il 3 luglio 2006, ripristina una effettiva concorrenza sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura per i clienti interessati della Finlandia meridionale tramite il ristabilimento del vincolo competitivo nei confronti dei carbonati di calcio di patinatura di Omya esercitato dalla tecnologia per additivi PCC di Huber, che altrimenti scomparirebbe a causa della concentrazione di cui alla notificazione iniziale.

VI. CONCLUSIONE

- (40) Per i motivi suesposti, considerati singolarmente o nell'insieme, la Commissione è giunta alla conclusione che gli impegni presentati da Omya e J.M. Huber sono sufficienti a risolvere i problemi di concorrenza sollevati dalla presente concentrazione.
- (41) La decisione della Commissione dichiara pertanto l'operazione notificata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE a norma dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento comunitario sulle concentrazioni.

⁽¹⁾ Inoltre è pervenuta anche una risposta dell'autorità finlandese garante della concorrenza.

⁽²⁾ Per quanto riguarda il secondo impegno alternativo che prevedeva soltanto la cessione della tecnologia, la Commissione ha valutato il rimedio proposto e ha ritenuto che non risponde alle preoccupazioni relative alla concorrenza espresse dalla Commissione; non è stato quindi sottoposto ad un test di mercato.