II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE
del 31 gennaio 1994
che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune
(Caso n. IV/M.315 — Mannesmann/Vallourec/Ilva)
Regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(94/208/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [1], in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione del 20 settembre 1993 con la quale la Commissione ha avviato il procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di comunicare le loro osservazioni sulle obiezioni formulate dalla Commissione,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni [2],

Considerando quanto segue :

I. LE PARTI

(1) Dalmine è un'impresa italiana attiva nei settori siderurgico, metallurgico, meccanico, elettrico e minerario ; essa fa parte di un gruppo al cui vertice sta l'Ilva SpA, una società pubblica italiana.

(2) MRW è un'impresa tedesca attiva nella produzione di tubi, di acciaio e di premateriale destinato alla fabbricazione di tubi, nonché nella lavorazione, finitura e vendita di tali prodotti. Essa è controllata dalla Mannesmann AG, un'impresa tedesca attiva nel settore siderurgico, nella fabbricazione e vendita di vari prodotti industriali nonché nella progettazione e costruzione di stabilimenti industriali.

(3) Valtubes è una società francese attiva nella produzione e vendita di tubi e di prodotti da essi derivati. Si tratta di una società controllata al 100 % dalla società francese Vallourec SA, che è attiva nella fabbricazione, lavorazione e vendita di materiali d'acciaio. La società pubblica francese Usinor detiene una partecipazione del 28 % in Vallourec ; nessuno degli altri azionisti detiene una partecipazione superiore al 5 %.

II. L'OPERAZIONE

(4) Le parti costituiranno la DMV, una « holding » nella quale deterranno partecipazioni di pari entità. DMV possederà, gestirà e controllerà quattro società (una in ciascuno degli Stati di origine delle società madri

[1] GU n. L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1 ; versione rettificata : GU n. L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13.
[2] GU n. C 111 del 21. 4. 1994, pag. 6.

più una negli Stati Uniti) destinate ad esercitare le attività previamente svolte dalle parti nel settore dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura.

Nel quadro di questa operazione le parti progettano di chiudere la pressa per estrusione di Dalmine a Costa Volpino, mantenendo invece in attività le due presse situate in Francia e in Germania, che intendono specializzare al fine di realizzare vantaggi in termini di costi ed economie di scala. Esse intendono anche chiudere alcuni impianti di finitura a freddo negli stabilimenti francesi e tedeschi di DMV.

III. CONCENTRAZIONE

Controllo congiunto

(5) Ciascuna delle parti deterrà il 33,33 % delle azioni di DMV. Nessuna delle parti potrà pertanto disporre da sola della maggioranza dei voti in un'assemblea degli azionisti. Qualsiasi cessione di azioni a terzi è vietata per un periodo di [...] (1), salvo consenso scritto preliminare di tutte le parti.

(6) Ai sensi dell'accordo di costituzione di un'impresa comune del 28 giugno 1993, verrà istituito un consiglio di vigilanza composto di sei membri (due nominati da ciascuna parte) che deciderà all'unanimità e si occuperà di tutti i problemi essenziali di carattere commerciale, finanziario e di R & S esulanti dall'ordinaria amministrazione.

Il consiglio di vigilanza costituirà a sua volta un comitato esecutivo composto dei più alti dirigenti delle parti. Quest'ultimo deciderà all'unanimità e sceglierà gli amministratori delegati che entreranno a far parte del consiglio di amministrazione.

Quest'ultimo sarà composto di tre amministratori delegati; gestirà DMV e ne dirigerà le attività correnti. Il consiglio d'amministrazione sarà controllato dal consiglio di vigilanza. Di conseguenza DMV sarà controllata congiuntamente dalle società fondatrici.

Impresa comune che esercita stabilmente tutte le funzioni di un'entità economica autonoma

(7) Gli articoli da 3 a 6 dell'accordo costitutivo dell'impresa comune prevedono che a ciascuna delle società controllate europee di DMV vengano conferite le attività (compresi tutti i diritti di proprietà intellettuale e diritti connessi), le attività fisse (ad eccezione di terreni e fabbricati che saranno dati in locazione) e le passività connesse alle operazioni di DMV sopra descritte. Si provvederà a chiudere il 30 % dell'attuale capacità produttiva delle parti e gli impianti restanti si specializzeranno ciascuno in determinati settori al fine di realizzare economie di scala.

Inoltre l'articolo 14 dell'accordo costitutivo dell'impresa comune stabilisce che ciascuna delle parti ceda o trasferisca a DMV tutto il personale chiave (tecnico, commerciale e amministrativo) necessario ad assicurare l'adeguato funzionamento dell'impresa comune.

(8) Al fine di consentire all'impresa comune di acquisire rapidamente la propria autonomia ed esercitare con successo le proprie attività sul mercato, l'articolo 20 del suddetto accordo prevede che le parti si impegnino a continuare a fornire i prodotti, materiali e servizi connessi agli impianti trasferiti. Tuttavia le parti hanno dichiarato che DMV resterà libera di decidere la propria politica in materia di acquisti e, pertanto, di provvedere altrove al suo fabbisogno di forniture.

(9) Di conseguenza DMV sarà dotata di tutti i mezzi necessari ad esercitare stabilmente tutte le funzioni di un'entità economica autonoma.

Assenza di coordinamento dei comportamenti concorrenziali

(10) Una volta realizzata l'operazione proposta le parti non resteranno attive nella produzione dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura. Solo Vallourec, tramite la società da essa controllata « Valinox nucléaire », resterà attiva nella produzione di tubi senza saldatura per le parti sensibili degli impianti nucleari, come i generatori di vapore. Questi tubi devono essere fabbricati in una officina specializzata e sono soggetti a specifici requisiti tecnici e regolamentari. Si può dunque ritenere che essi rientrino in un mercato del prodotto separato.

(11) Le altre attività del comparto nucleare, non connesse alle parti sensibili delle centrali e che non richiedono la fabbricazione in officine specializzate, erano svolte da tutte le parti prima dell'operazione proposta e confluiranno in DMV. È tuttavia possibile che DMV e Valinox nucléaire continuino a

(1) Nella versione pubblicata della decisione, alcune informazioni sono omesse ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 4064/89. Ogni [...] sostituisce, quindi, cifre o informazioni omesse per ragioni di segreto d'affari.

produrre un quantitativo limitatissimo di tubi speciali, come gli scambiatori di calore e i tubi di guida. Questi prodotti vengono fabbricati unicamente per soddisfare i clienti che richiedono una gamma completa di prodotti e i relativi tonnellaggi sono ammontati complessivamente a [...] t nel 1992 (meno dello 0,1 % del mercato globale dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura).

Questo particolare tipo di produzione, svolto da una delle società fondatrici nel settore di attività di DMV, va pertanto considerato come di entità minima.

(12) Le tre società fondatrici resteranno concorrenti nel settore dei tubi « Oil Country Tubular Goods » (OCTG) finiti. Il 98 % delle attività nel comparto OCTG è costituito da tubi di acciaio al carbonio e il restante 2 % da tubi di acciaio inossidabile senza saldatura.

Avendo trasferito i loro impianti di fabbricazione a DMV, le parti non saranno più in grado di produrre questi ultimi tubi. Pertanto, a fini di completezza dell'offerta, l'articolo 19 dell'accordo di joint-venture prevede che le società madri acquistino da DMV tubi d'acciaio inossidabile OCTG non finiti, per sottoporli a finitura e venderli alle imprese petrolifere tramite le rispettive reti di vendita specializzate. Date la necessità di tecniche di finitura estremamente sofisticate e di filettatrici ad alta tecnologia per i tubi OCTG, sia inossidabili che al carbonio, è improbabile che in futuro DMV possa affacciarsi su questo mercato in concorrenza con le imprese fondatrici.

I costi di produzione dei tubi non finiti rappresentano una percentuale modesta del prezzo finale di questi particolari tubi, ed è pertanto improbabile che l'acquisto di tubi non finiti da DMV possa dar adito a rischi significativi di coordinamento dei compartimenti concorrenziali tra le imprese fondatrici.

(13) Le tre imprese fondatrici, le società madri di queste ultime o quelle che si trovano al vertice dei rispettivi gruppi, nonché società con queste collegate, continueranno anche ad essere concorrenti importanti sul mercato delle barre e delle billette. Questi due prodotti costituiscono la materia prima sia dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura che di altri prodotti inossidabili. Questi prodotti rientrano nel campo d'applicazione del trattato CECA e gli effetti che la proposta operazione potrà avere sul mercato in questione vengono attualmente valutati alla luce delle norme del suddetto trattato.

(14) Come risulta dall'analisi che segue, il mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura va considerato come un mercato del prodotto separato. Le parti trasferiranno a DMV le loro presse per estrusione e non saranno pertanto più in grado di fabbricare i tubi in questione. Dato che una pressa per estrusione rappresenta un investimento considerevole, è del tutto improbabile che una qualsiasi delle società fondatrici si riaffacci su questo mercato.

(15) Di conseguenza l'operazione oggetto della notifica costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 4064/89.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

(16) Il fatturato mondiale aggregato combinato delle tre imprese interessate è superiore a 5 Mrd di ECU. A livello mondiale, nel 1992, Ilva aveva un fatturato di 6,33 Mrd di ECU, Mannesmann di 13,6 Mrd di ECU e Vallourec di 966 Mio di ECU, anche senza considerare il fatturato del gruppo Usinor. Il fatturato comunitario aggregato di ciascuna delle imprese interessate è superiore a 250 Mio di ECU. Nel 1992, il fatturato comunitario era pari per Ilva a 5,43 Mrd di ECU, per Mannesmann a 8,9 Mrd di ECU e per Vallourec a 803 Mio di ECU. Nessuna delle imprese interessate realizza più di due terzi del suo fatturato nello stesso Stato membro. L'operazione proposta ha dunque dimensione comunitaria.

V. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

A. Mercato del prodotto rilevante

(17) A differenza dei tubi di acciaio al carbonio, i tubi di acciaio inossidabile senza saldatura hanno un elevato tenore di cromo, un basso tenore di carbonio e possono contenere metalli non ferrosi come il nichel o il titanio. L'alto tenore degli elementi di lega in questi tubi li rende inossidabili, a differenza dei tubi di acciaio al carbonio. Il tenore degli elementi di lega in questione si traduce inoltre in prezzi da cinque a dieci volte superiori a quelli dei tubi di acciaio al carbonio. Essi sono usati quindi unicamente per gli usi che richiedono materiale inossidabile.

(18) Le tre società fondatrici hanno dichiarato che un acciaio può essere considerato inossidabile quando il suo tenore di cromo è pari almeno al 13 %, mentre lo standard CEN per l'acciaio inossidabile inizia al 10,5 % (CEN 10 020).

Le parti resteranno attive nella gamma dei tubi di acciaio inossidabile con tenore di cromo inferiore al 13 %.

Sul versante della domanda, la maggior parte dei clienti interpellati dalla Commissione ha confermato che al di sotto di un tenore di cromo del 13 % si hanno tubi di acciaio legato e non tubi inossidabili.

Sul versante dell'offerta, il 13 % costituisce una linea di demarcazione. Con il 13 % o più di cromo, i tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura devono essere fabbricati su una pressa per estrusione, mentre al di sotto di tale percentuale i tubi di acciaio al carbonio senza saldatura e i tubi di acciaio legato sono fabbricati su laminatoi. Di conseguenza, dal punto di vista sia della domanda che dell'offerta i tubi di acciaio inossidabile con un tenore di cromo pari o superiore al 13 % e i tubi di acciaio legato con un tenore di cromo inferiore al 13 % vanno considerati come appartenenti a mercati del prodotto separati.

(19) I tubi di acciaio inossidabile possono essere o senza saldatura o saldati. Essi vengono utilizzati per una molteplicità di applicazioni : da una parte, nell'industria nucleare, chimica e petrolifera ma, dall'altra, anche nell'edilizia, nell'industria automobilistica e in quella alimentare. Nel primo tipo di applicazioni si utilizzano unicamente tubi senza saldatura, mentre nel secondo caso predominano i tubi saldati. Vent'anni fa i tubi senza saldatura rappresentavano l'80 % circa di tutte le applicazioni dei tubi inossidabili e i tubi saldati circa il 20 %. Le quote rispettive sono ormai invertite : il 20 % per i tubi senza saldatura e l'80 % per quelli saldati, grazie soprattutto al progressivo miglioramento della tecnologia dei prodotti saldati e all'elevata differenza di prezzo fra tubi saldati e senza saldatura. Questo processo di sostituzione è ormai pressoché compiuto e i tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura sono usati generalmente solo nei casi in cui è inaccettabile il ricorso a quelli saldati.

Per quanto riguarda la definizione del mercato del prodotto, vanno presi in considerazione i seguenti elementi :

— esiste un grado limitato di sostituibilità tecnica tra tubi d'acciaio inossidabile saldati e senza saldatura, a causa delle limitazioni tecniche di produzione in fatto di diametro e di spessore delle pareti ;

— all'interno dell'area di sostituibilità vi è un'elevata differenza di prezzo : il prezzo medio dei tubi senza saldatura è infatti pari al doppio di quello dei tubi saldati ; le tecniche di produzione sono inoltre molto diverse : la fabbricazione dei tubi senza saldatura richiede un investimento iniziale molto più elevato che per i tubi saldati ; l'evoluzione dei prezzi è diversa per i tubi senza saldatura e per quelli saldati ; le norme internazionali usate nei settori petrolifero, chimico e farmaceutico (come ad esempio la norma americana ASTM) impongono l'uso di tubi senza saldatura ; come si è detto in precedenza, sono diversi i principali settori d'uso per i due tipi di tubo.

I clienti e gli utenti finali interpellati dalla Commissione hanno confermato queste valutazioni e dichiarato di non potere, di norma, sostituire un tubo senza saldatura con un tubo saldato.

Di conseguenza il mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura va considerato come un mercato del prodotto rilevante separato.

(20) Tale mercato si compone di due segmenti distinti, ossia i tubi finiti a caldo e quelli finiti a freddo. Tutti i tubi sono estrusi e finiti a caldo, per venire poi venduti tali e quali o subire una finitura a freddo, operazione che nella maggioranza dei casi viene effettuata per fabbricare tubi inferiori ad un certo diametro o per migliorare le caratteristiche del prodotto al fine di soddisfare determinate specifiche di tolleranza.

Diversamente dal secondo caso, nel primo caso non esistono prodotti caldi e freddi di pari dimensioni. Pertanto, sono sia i tubi a caldo che quelli a freddo che costituiscono, considerati nel loro insieme, la gamma dimensionale completa.

I prodotti finiti a caldo e a freddo sono acquistati dagli stessi clienti nell'ambito di « pacchetti », sono fabbricati dagli stessi produttori [sebbene in certi paesi esistano società specializzate (« redrawers ») che effettuano parte della finitura a freddo utilizzando tondi estrusi a caldo o tubi a freddo]. Il prezzo dei tubi finiti a freddo è notevolmente superiore a quello dei tubi finiti a caldo e i costi e le tecnologie di fabbricazione, nonché il grado di sfruttamento degli impianti, sono diversi per i prodotti caldi e freddi. Rispetto alla finitura a caldo, quella a freddo è un processo a maggior intensità di lavoro.

La competitività di un fornitore sul mercato dipende in misura significativa dalla sua capacità di offrire una gamma completa di prodotti che comprenda tubi finiti sia a caldo che a freddo.

B. Mercato geografico di riferimento

a) *Il mercato geografico dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura (prodotti caldi e freddi) è rappresentato dall'Europa occidentale (paesi CE ed EFTA).*

(21) Tra i vari paesi che appartengono alle aree CE ed EFTA, tra le quali non vi sono dazi, si svolge un intenso commercio di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura. Gran parte del consumo comunitario proviene dai paesi EFTA. I costi di trasporto all'interno della CE e dell'EFTA (in prosieguo « Europa occidentale ») sono molto bassi.

Si riscontra inoltre un elevato grado di interpenetrazione tra i vari Stati all'interno dell'Europa occidentale. È ad esempio elevata la percentuale di importazioni da altri paesi CE ed EFTA nei paesi in cui esiste un produttore nazionale (il 60 % circa in Francia e in Germania, il 30 % circa in Italia). A tutt'oggi il primo produttore di tutta l'Europa occidentale è una società di un paese dell'EFTA, la svedese Sandvik, sebbene ciascun fornitore detenga una forte posizione sul proprio mercato interno (MRW in Germania, Valinox in Francia, Dalmine in Italia e Tubacex in Spagna).

Infine, la struttura della domanda e dell'offerta nei vari Stati è simile. In particolare la distribuzione è di solito effettuata tramite vari grossisti in ciascun paese.

b) *Il mercato geografico non è più ampio dell'Europa occidentale.*

(22) A livello mondiale le attività del comparto dei tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura sono caratterizzate dall'esistenza di tre principali aree di consumo e di due principali aree di produzione. Ciascuna di queste è a sua volta caratterizzata da diverse configurazioni della domanda e dell'offerta.

Secondo le stime fornite dalle parti e da altri produttori, l'Europa occidentale rappresenta il mercato più vasto [consumi pari a (50-60 kt)], seguita dall'America settentrionale (30 kt) e dal Giappone (25 kt). Per quanto riguarda la produzione vanno distinte due aree principali : l'Europa occidentale ed il Giappone. In entrambe, la produzione è ampiamente superiore al consumo, dando luogo ad un elevato livello di sovraccapacità. Le esportazioni giapponesi verso l'Europa occidentale non hanno superato l'11 % del consumo CE totale e quelle dell'Europa occidentale verso il Giappone sono state di quantità trascurabile. I produttori di entrambe le aree esportano in quantità rilevanti verso l'America settentrionale. Sandvik e Sumitomo hanno recentemente costituito congiuntamente un'impresa che ha avviato una pressa per estrusione negli Stati Uniti. Tuttavia la produzione nordamericana soddisfa a tutt'oggi solo una percentuale modesta del fabbisogno totale degli USA.

(23) Si riscontra un basso grado di interpenetrazione tra le diverse aree. Le importazioni nell'Europa occidentale si sono stabilizzate ad un livello pari al 10 % circa (e sono dovute ai produttori giapponesi, poiché le esportazioni nordamericane sono insignificanti), quelle in Giappone sono a quanto pare trascurabili ; per contro le importazioni americane sono elevate (60-80 %, in provenienza principalmente dall'Europa occidentale e dal Giappone). Parte di esse sembra essere riesportata, principalmente verso il Sudamerica.

I costi di trasporto che gravano sui produttori siti fuori dell'Europa occidentale ammonterebbero in media al 2-3 % del costo totale.

La maggior parte delle importazioni verso l'Europa occidentale sono soggette a un dazio del 10 %. Esso colpisce in particolare i produttori giapponesi. Tuttavia, nel quadro del GATT, si sta attualmente negoziando una riduzione dei dazi all'importazione sui prodotti siderurgici, compresi i tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura. Il testo su cui si sta trattando prevede una riduzione lineare dei dazi in un periodo di dieci anni, a decorrere dal 1° gennaio 1995.

(24) I mercati sono inoltre caratterizzati da diversi livelli di prezzo. I produttori e grossisti di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura che hanno risposto alle domande della Commissione hanno dichiarato che rispetto all'Europa occidentale i prezzi in Giappone sono fino al 35 % più elevati (in media del 20 % circa), mentre quelli negli Stati Uniti sono in media superiori del 5 %.

(25) La clientela varia da un'area all'altra. Pochi grossisti sono attivi a livello mondiale, dove partecipano alle gare d'appalto internazionali che, secondo le parti, rappresentano non più del 5 % del giro d'affari del settore dei tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura nel suo complesso.

Anche se l'attuale livello dei prezzi sul mercato dell'Europa occidentale dovesse aumentare di una percentuale modesta ma significativa, ad esempio del 5 %, non si assisterebbe a importazioni dal Giappone ad opera dei maggiori grossisti, dato che la differenza di prezzo tra il Giappone e l'Europa occidentale, tenendo conto del dazio del 10 % e dei costi di trasporto, sarebbe pur sempre notevole.

Se i prezzi nell'Europa occidentale dovessero aumentare, ad esempio del 5 %, non sarebbero neppure possibili reimportazioni di tubi inossidabili senza saldatura esportati dai produttori dell'Europa occidentale o giapponesi verso l'America settentrionale, dati i più alti prezzi in vigore nell'America del Nord, l'esistenza del dazio del 10 % e i costi di trasporto. Le reimportazioni potrebbero rivelarsi convenienti solo se si verificasse nell'Europa occidentale un aumento dei prezzi più rilevante.

(26) È inoltre diversa la struttura della distribuzione nelle tre aree. Negli Stati Uniti tutti i tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura sono distribuiti unicamente da grossisti indipendenti di grandissime dimensioni e non si pratica la vendita diretta. Per contro nell'Europa occidentale anche il grossista di maggiori dimensioni rappresenta da solo meno dell'1 % del mercato.

(27) Si possono distinguere altre tre aree : l'Europa orientale, l'India e l'Asia. Queste ultime due regioni sono mercati promettenti e in rapida crescita in cui si dispone di presse per estrusione, ma la loro produzione è bassa.

Le importazioni dall'India e dal resto dell'Asia verso l'Europa occidentale sono trascurabili e non si prevede che aumentino in un vicino futuro, dato l'alto tasso di crescita di fondo della domanda interna. Inoltre tali importazioni sono soggette a dazi che costituiscono tuttora un ostacolo ad un aumento delle vendite all'interno del mercato dell'Europa occidentale.

Per quanto riguarda l'Europa orientale, gli scambi commerciali sono molto scarsi e i livelli di produzione e di qualità tuttora significativamente inferiori a quelli dell'Europa occidentale. I produttori situati nella CSI sono soggetti a dazi del 10 % quando importano tubi di acciaio inossidabile senza saldatura nell'Europa occidentale. Ciò non vale per i produttori di altri paesi dell'Est europeo, su cui gravano dazi in via di graduale soppressione e destinati a scomparire entro il 1996. La Commissione ha negoziato contingenti tariffari per i prodotti siderurgici (compresi i tubi in questione) con le Repubbliche ceca e slovacca. Nel commercio con Romania, Russia e Ucraina sono in vigore massimali di importazione in esenzione. Le parti hanno menzionato l'esistenza di produttori nella Repubblica ceca (Chomutov), in Romania, in Ucraina e in Russia (cfr. sotto, considerando 121).

(28) Malgrado i fattori sopra elencati, le parti ritengono che il mercato geografico rilevante sia quello mondiale. La loro valutazione si basa su tre elementi principali, che vengono esaminati nei considerando seguenti : correlazioni tra i prezzi, scambi commerciali internazionali, produttori, grossisti e clienti internazionali.

i) Correlazioni tra i prezzi

(29) Secondo le parti, le correlazioni tra i prezzi praticati nell'Europa occidentale e negli USA, che vanno dal coefficiente 0,5 a 0,7, sono prossime alle correlazioni tra i prezzi praticati nei vari paesi dell'Europa occidentale. Questa situazione « fa sì che i produttori non siano in grado di attuare discriminazioni di prezzo nelle varie parti del mondo ».

(30) Nell'analizzare questo risultato è importante valutare dapprima in che misura queste correlazioni di prezzo siano influenzate da altri fattori che a loro incidono sulle serie dei prezzi nei vari mercati.

Le correlazioni citate dalle parti si basano sul raffronto tra i prezzi praticati nell'Europa occidentale e negli Stati Uniti da quattro produttori giapponesi per i prodotti fabbricati in Giappone. È chiaro che questa base ha più probabilità di essere influenzata da fattori comuni ai produttori di quante ne avrebbe, ad esempio, un raffronto basato sui prezzi interni degli Stati Uniti, dell'Europa occidentale e del Giappone.

Tuttavia, anche sulla base di queste cifre, è contestabile la conclusione cui sono pervenute le parti, ossia che le alte correlazioni addotte dimostrerebbero che i giapponesi hanno attuato politiche dei prezzi analoghe nell'Europa occidentale e negli USA.

Stando ai dati forniti dalle parti, la differenza di prezzo tra le esportazioni giapponesi nell'Europa occidentale e negli USA tra il 1987 e il 1992 è stata del 3,2 % nel 1987, del 18,7 % nel 1988, dell'8 % nel 1989, del 9,5 % nel 1990, del 16,4 % nel 1991 e del 18,4 % nel 1992. Queste cifre non suffragano la conclusione delle parti secondo la quale « i giapponesi non possono cambiare i prezzi in uno dei mercati senza cambiarli in misura corrispondente anche nell'altro ».

(31) Una seconda serie di dati relativi a due tipici prodotti di acciaio inossidabile delle parti ha portato a correlazioni di prezzo totalmente diverse. Ad esempio nel caso di Dalmine la correlazione tra i prezzi americani e quelli dell'Europa occidentale per uno di questi prodotti è estremamente forte (0,98 : andamenti dei prezzi quasi identici). Le parti hanno tratto la conclusione che Dalmine non è in grado di attuare discriminazioni di prezzo. Per lo stesso prodotto, la correlazione di Vallourec è di 0,47, ossia la metà di quella di Dalmine. La correlazione relativa ai prezzi di Mannesmann non è stata rivelata. Tali differenze tra le due correlazioni sono incompatibili con la nozione di mercato mondiale.

(32) Infine, sebbene l'assenza di correlazione dei prezzi tra due aree geografiche rappresenti un forte indicatore dell'esistenza di mercati geografici diversi, il fatto che si riscontrino correlazioni non avvalora necessariamente l'ipotesi di un mercato unico : a tal fine sono infatti necessari altri elementi, come l'interpenetrazione reciproca o l'esistenza di analoghe strutture della domanda e dell'offerta nelle diverse aree.

ii) Scambi commerciali internazionali

(33) Le parti si sono basate sul test di Elzinga-Hogarty, secondo il quale, al di sopra di un rapporto del 10 % tra le esportazioni o le importazioni e, rispettivamente, la produzione e il consumo, un'area va considerata come appartenente ad un mercato più ampio. Questo test è però generalmente considerato contestabile, soprattutto perché non fornisce

indicazioni circa l'interpenetrazione reciproca tra le diverse aree prese in considerazione. Solo in caso di interpenetrazione reciproca infatti gli acquirenti possono arbitrare sulle differenze di prezzo, acquistando in altre aree. Nel caso attuale, sebbene la soglia del 10 % di esportazioni sia raggiunta, l'interpenetrazione si presenta molto bassa.

iii) Produttori, grossisti e clienti internazionali

(34) Infine, le parti deducono l'esistenza di un mercato mondiale dalle attività di produttori, grossisti e clienti internazionali.

(35) Per quanto riguarda i produttori, è vero che quelli giapponesi e dell'Europa occidentale sono attivi sia nell'Europa occidentale che nell'America del Nord, ma i produttori dell'Europa occidentale non sono attivi sul mercato giapponese e nessun produttore americano è attualmente attivo sul mercato dell'Europa occidentale.

Inoltre, l'analisi dell'andamento dei prezzi sul mercato dell'Europa occidentale rispetto all'evoluzione della quota delle imprese giapponesi sullo stesso mercato porta alla conclusione che il livello delle importazioni giapponesi non è fortemente influenzato da quello dei prezzi. Le importazioni nell'Europa occidentale non sembrano reagire ai cambiamenti della domanda in tale area, dato che sono rimaste piuttosto costanti in volume dal 1991. Esse non sembrano pertanto giustificare una delimitazione più ampia del mercato di riferimento. A spiegare almeno in parte questo fenomeno può essere il fatto che i produttori giapponesi si sono concentrati, per le esportazioni nell'Europa occidentale, sui tubi di diametro molto piccolo e ad alto valore aggiunto.

(36) Sul versante della domanda, la concorrenza si esplica a livello internazionale soltanto nel caso delle grandi gare d'appalto indette dai maggiori utenti finali. Secondo le parti queste gare rappresentano soltanto il 5 % di tutto il giro d'affari del settore. Le parti hanno inoltre proposto di suddividere il mercato dell'Europa occidentale in due : le vendite dirette agli utenti finali (un terzo, il 5 % delle quali attraverso grandi gare internazionali) e le vendite ai grossisti (il resto).

Le parti fanno inoltre notare che esistono importanti grossisti internazionali attivi sul mercato mondiale. Questi sono in numero molto ristretto (da 4 a 6) : uno (TAD) è un grossista di gruppo di Dalmine, un altro [ ] è collegato ad una delle parti tramite una partecipazione di minoranza, mentre un terzo [ ] è collegato al gruppo Avesta-Sandvik.

Questi importanti grossisti competono, mediante gare d'appalto internazionali, per la fornitura di prodotti d'acciaio inossidabile e relativi servizi, compresi fra l'altro i tubi d'acciaio inossidabile, alle società internazionali del settore petrolifero, chimico o farmaceutico. Tuttavia questa attività non è connessa alle loro tradizionali attività di stoccaggio e distribuzione nell'Europa occidentale (non vengono tenute scorte in previsione delle grandi gare d'appalto). Ad esempio [ ], presentato dalle parti come il grossista più internazionalizzato, si è in realtà rifornito solo da produttori dell'Europa occidentale negli ultimi tre anni. I suoi acquisti complessivi ammontano in ogni caso a meno dell'1 % della domanda totale di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura registrata nel 1992 nell'Europa occidentale.

c) *Mercato geografico : conclusione*

(37) Si rileva un alto grado di penetrazione del mercato americano da parte di produttori europei e giapponesi ; questi ultimi dispongono inoltre di una presenza modesta ma permanente sul mercato europeo. I consumi a livello mondiale sono caratterizzati da un basso grado di interpenetrazione, dall'esistenza di diversi livelli di prezzo tra i mercati principali degli Stati Uniti, dell'Europa e del Giappone, da una diversa composizione della clientela, da diverse strutture di distribuzione e da un diverso equilibrio tra la produzione interna e le importazioni. Inoltre l'Europa occidentale è protetta da un dazio del 10 % che si applica alle importazioni da vari paesi terzi, fra cui il Giappone e i paesi della CSI. D'altra parte l'accesso al mercato giapponese è ostacolato dalla presenza di elevate barriere tariffarie, mentre esiste un dazio all'importazione del 6 % sul mercato americano. Il mercato geografico di riferimento va dunque ritenuto quello dell'Europa occidentale.

C. Valutazione della compatibilità con il mercato comune

a) *Caratteristiche generali del mercato*

i) Panorama complessivo

(38) Il mercato dei tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura finiti a caldo e a freddo è in larga misura un mercato di prodotti che si trova in una fase matura. Si ritiene che la sostituibilità tra tubi saldati e senza saldatura sia ormai praticamente completa.

Negli ultimi anni si sono verificati due cambiamenti di ordine strutturale all'interno del settore dei tubi inossidabili senza saldatura. Il primo è avvenuto alla metà degli anni '80, quando la produzione di tubi spessi senza saldatura di acciaio al carbonio è stata spostata dalle presse per estrusione ai laminatoi, più efficienti in termini di costo. Il secondo ha avuto luogo nei primi anni '90, con il crollo della domanda in provenienza degli ex paesi dell'Europa orientale, che costituivano uno sbocco tradizionale per i produttori dell'Europa occidentale.

Dopo il drastico calo dell'ultimo decennio, si prevede attualmente per l'Europa occidentale un ristagno della domanda nel lungo periodo (crescita da 0 all'1 % in generale) e l'elasticità della domanda globale rispetto ai prezzi è bassa. La domanda sul mercato dei tubi senza saldatura è molto sensibile ai cicli della congiuntura economica generale. Le condizioni di mercato sono peggiorate nei primi anni '90 parallelamente al rallentamento dell'economia manifestatosi a livello mondiale.

La situazione complessiva, unita alla caduta dei prezzi delle materie prime (in particolare del nichel), ha portato ad un calo dei prezzi negli ultimi anni. L'attuale livello dei prezzi sul mercato dell'Europa occidentale sembra approssimarsi, in termini nominali, a quello del 1988.

ii) Sovraccapacità

Sovraccapacità teorica

(39) I cambiamenti strutturali sopra descritti hanno dato luogo a significative sovraccapacità nell'Europa occidentale.

Nella produzione dei tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura la produzione teorica massima di un impianto è determinata in linea di principio da due fattori: la capacità della pressa per estrusione (compresi i connessi impianti di punzonatura, taglio, trattamento termico ecc.), che determina la massima produzione possibile di prodotti finiti a caldo, e la capacità degli impianti di finitura a freddo (laminatoi a passo di pellegrino e trafilatrici). La capacità massima è influenzata dalla gamma prodotta. Tuttavia ai fini di una valutazione delle capacità questa influenza può non essere presa in considerazione, dal momento che tutti i fabbricanti sul mercato producono una gamma di grandezze e qualità che è sufficientemente omogenea.

(40) Tutti i tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura devono passare per il processo di finitura a caldo prima di poter essere venduti come prodotti finiti a freddo. Ciò significa che la produzione totale dei prodotti finiti a caldo è pari alla somma dei tubi finiti a caldo utilizzati come prematériale per il processo di finitura a freddo, più i tubi finiti a caldo venduti come tali. Per tutti i produttori di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura, la produzione massima di tubi finiti a freddo, a più alto valore aggiunto, è determinata dalla disponibilità di impianti per la finitura a freddo: quando questi ultimi vengono utilizzati al massimo della capacità il produttore non ha altra scelta che vendere i tubi restanti come prodotti finiti a caldo.

(41) Sulla base di queste definizioni le capacità di produzione di tubi finiti a caldo e a freddo nell'Europa occidentale, a concentrazione avvenuta, sono stimate a circa 125 kilotonnellate (kt). Ciò significa che il tasso di sfruttamento delle capacità per i prodotti finiti a caldo e a freddo è del 50 % circa.

Occupazione e produzione

(42) Nell'ambito di queste capacità teoriche massime, la capacità effettiva è determinata dal livello corrente di occupazione, ossia dal numero di giorni lavorativi annui e di turni giornalieri. Sulla base dell'attuale livello di occupazione e produzione nel 1992, l'utilizzazione media della capacità dei produttori nel mercato dell'Europa occidentale, nella situazione che si verrà a creare dopo la concentrazione, è stimato al 79 % circa per la finitura a caldo e all'87 % circa per la finitura a freddo. Agli attuali livelli di occupazione esiste già pertanto un certo margine per un aumento della produzione; i produttori dispongono inoltre di una certa flessibilità in quanto possono ricorrere ad aumenti degli straordinari e dell'occupazione temporanea, ecc., sebbene al di là di un certo livello sia possibile accrescere la produzione soltanto incrementando in misura significativa la forza lavoro (ad esempio con turni supplementari).

(43) Tuttavia, nel contesto di un mercato caratterizzato da un'alta concentrazione dell'offerta, dal ristagno della domanda sul lungo periodo e da una bassa elasticità della domanda rispetto al prezzo, sarebbe poco ragionevole per un produttore aumentare in misura sostanziale i propri livelli attuali di occupazione, approssimando così la propria capacità effettiva alla massima capacità teorica. Per questo motivo nessuno dei produttori dell'Europa occidentale si è dichiarato intenzionato a procedere in tal senso. Gli attuali livelli di occupazione rappresentano pertanto un fattore di rilievo, seppure non necessariamente determinante, nel contesto competitivo del settore per il prevedibile futuro.

iii) Struttura del mercato

(44) Per le ragioni specificate al considerando 21, il mercato geografico rilevante per la valutazione dell'impatto della proposta concentrazione è rappresentato dall'Europa occidentale. Tuttavia, secondo le parti, le quote dei principali protagonisti a livello mondiale sarebbero le seguenti (stime basate sul volume): Sandvik 23 %, Sumitomo 23 %, DMV 16 %, altri produttori giapponesi 15 %, Tubacex 10 %, SBER 5 %, Sammi Steel 3 % e altri 5 %.

Fornitori e clienti nel mercato geografico di riferimento

(45) Sei fornitori sono attualmente ubicati nel mercato geografico di riferimento: il gruppo Sandvik, Dalmine, Mannesmann, Vallourec, Schoeller-Bleckmann (SBER) e Tubacex. Dopo la concentrazione resterebbero solo quattro concorrenti. Gli altri prin-

cipali fornitori sul mercato sono le società giapponesi, che tradizionalmente rappresentano nell'insieme il 10 % circa del mercato, anche se si sono attestate su livelli molto inferiori negli ultimi anni. Non esistono praticamente altri fornitori sul mercato.

(46) Esistono due categorie di clienti : i consumatori finali e i grossisti. Gli utenti finali acquistano piccoli quantitativi dai grossisti tradizionali o quantitativi più consistenti franco stabilimento, ossia direttamente dai produttori. Alcuni grandi utenti finali internazionali indicono gare d'appalto internazionali per la costruzione di impianti a nuovo. Pochi grandi grossisti (4 o 6 in Europa) competono regolarmente in questa piccola nicchia di mercato (5 %) in cui non detengono scorte ma offrono servizi « tutto compreso », o in associazione o in concorrenza con i produttori di tubi di acciaio inossidabile senza saldatura. Inoltre una piccola percentuale delle vendite totali effettuate dai grandi grossisti è diretta ad altri grossisti di dimensioni minori.

Quote di mercato

(47) Secondo le parti, nel 1992 il consumo apparente nella Comunità europea è ammontato a [250-300] Mio di ECU, che rappresentano [50-60] kilotonnellate (kt).

Al fine di tener conto dei diversi assortimenti di prodotti offerti dai fornitori, così da riflettere più accuratamente la forza competitiva dei singoli concorrenti, la Commissione ha basato la propria valutazione sulle quote di mercato calcolate in valore. Tuttavia, anche se si utilizzassero le quote di mercato espresse in volume la valutazione non sarebbe sostanzialmente diversa.

Prima dell'operazione le parti detenevano le seguenti quote di mercato espresse in valore : Dalmine 14 % ([ ] Mio di ECU), MRW 13 % ([ ] Mio di ECU) e Valinox 9 % ([ ] Mio di ECU). Dopo l'operazione, la quota di mercato complessiva in valore di DMW ammonterebbe al 36 %.

A giudizio delle parti il più forte produttore e concorrente sarebbe Sandvik, che deterrebbe una quota di mercato in valore pari al 29 %, percentuale che si compone dell'11 % realizzato tramite la società controllata britannica Sterling Tubes e del 18 % dovuto alle importazioni nella Comunità europea dallo stabilimento Sandvik in Svezia. I restanti due concorrenti dell'Europa occidentale, l'austriaca Schoeller-Bleckmann (SBER) e la spagnola Tubacex, si aggiudicherebbero l'11 e il 13 % del mercato espresso in valore. Due concorrenti tedeschi di minori dimensioni (P & P e TPS) rappresentano insieme il 3 % (in valore) del mercato comunitario complessivo. Si calcolano all'8 % le importazioni da paesi esterni all'Europa occidentale ; si tratta in prevalenza di imprese giapponesi.

(48) L'indagine effettuata dalla Commissione ha confermato in linea di massima le stime presentate dalle parti, confermando inoltre che le rispettive quote di mercato complessive non sarebbero significativamente diverse se venissero presi in considerazione i territori EFTA. Essa ha altresì dimostrato che le vendite comunitarie in tonnellate e le quote dei produttori giapponesi sono state sopravvalutate e che per contro si sono lievemente sottovalutate le quote del principale concorrente dei partecipanti alla concentrazione. La quota combinata di mercato di DMV e Sandvik dopo la concentrazione ammonterebbe al 70 % circa, espresso in valore, del mercato comunitario (circa il 36 % per DMV e circa il 33 % per Sandvik.

(49) L'analisi dei dati Stato per Stato dimostra che la Germania, con un consumo apparente totale prossimo a [ ] Mio di ECU, rappresenta di gran lunga lo sbocco più significativo, di dimensioni quasi doppie rispetto al secondo, l'Italia ([ ] Mio di ECU). Francia e Regno Unito rappresentano rispettivamente [ ] e [ ] Mio di ECU, Spagna e Paesi Bassi [ ] e [ ] Mio di ECU, Belgio/Lussemburgo e Danimarca [ ] e [ ] Mio di ECU. Infine l'Irlanda, il Portogallo e la Grecia incidono sul consumo totale rispettivamente per [ ], [ ] e [ ] Mio di ECU.

(50) Dopo la concentrazione, le parti e Sandvik deterrebbero quote di mercato relativamente equilibrate sull'insieme del mercato europeo occidentale (cfr. considerando 48), nonché nel paese che rappresenta il maggiore sbocco geografico (la Germania, dove si registrerebbe una differenza del 6-8 % tra le rispettive quote di mercato).

Sandvik sarebbe l'impresa più importante nell'Europa settentrionale, ossia nel Benelux (quota di mercato di [circa 50 %] espressa in valore), nel Regno Unito e nella Repubblica d'Irlanda ([circa 50 %] nei due paesi considerati insieme) e in Danimarca ([oltre 75 %]). Anche in Svezia e in Norvegia la quota di mercato di Sandvik si presenta elevatissima.

DMV sarebbe l'impresa più importante nell'Europa meridionale, ossia in Francia (quota di [oltre 50 %] in valore), in Italia ([oltre 50 %]) e in Grecia ([oltre 50 %]).

Tubacex sarebbe l'impresa più importante sul proprio mercato nazionale (quello spagnolo).

b) *Valutazione della posizione dominante*

i) Posizione dominante di un unico produttore

(51) Dalle cifre sopra fornite risulta che, anche se DMV deterrà una quota di mercato (espressa in valore) del 36 % circa a concentrazione avvenuta, non si può ritenere che l'operazione proposta si tradurrebbe in una posizione dominante di quest'impresa, in conseguenza della quale risulterebbe ostacolata in misura significativa una concorrenza effettiva nel mercato comune. Occorre infatti tener conto della forza del secondo concorrente, l'impresa svedese Sandvik, che deterrebbe una quota di mercato molto simile a quella di DMV.

ii) Posizione dominante duopolistica

(52) La Commissione ritiene che la progettata costituzione comune non avrebbe come risultato la creazione di una posizione dominante congiunta di DMV e Sandvik che ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza nel mercato comune.

(53) La concentrazione indurrebbe una svolta radicale nel mercato, che conterebbe due imprese con quote di mercato molto simili e una quota aggregata elevata.

Se è vero che una concentrazione può essere uno strumento atto a ridurre gli eccessi di capacità strutturali su un mercato e a mitigare gli effetti della recessione, è importante che il più elevato livello di concentrazione del mercato che ne risulta non porti alla creazione di una posizione di dominio congiunto che potrebbe compromettere in modo durevole la concorrenza effettiva.

Tale dominio oligopolistico sussisterebbe se un piccolo gruppo di società fosse in grado di tenere un comportamento in larga misura indipendente dagli altri concorrenti effettivi e potenziali, dai clienti e, in ultima analisi, dai consumatori.

(54) È vero che la struttura del mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura dell'Europa occidentale a concentrazione avvenuta sarebbe tale da rendere più facile una posizione dominante collettiva. Tuttavia, sulla base di una valutazione globale dei fatti e delle prove disponibili, quali sono illustrati qui di seguito, la Commissione ritiene che la struttura del mercato a concentrazione avvenuta non configura una posizione dominante collettiva ai sensi dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 4064/89.

[A] Condizioni strutturali del mercato tali da creare un forte incentivo a comportamenti paralleli anticoncorrenziali

(55) Benché tra Sandvik e DMV non vi siano legami strutturali, esse potrebbero essere incentivate ad un comportamento anticoncorrenziale parallelo da diversi fattori. Si tenga presente che il livello di concentrazione del mercato deve essere sufficiente a permettere l'instaurarsi di comportamenti paralleli anticoncorrenziali; inoltre l'incentivo a tali comportamenti (ossia i profitti cui essi danno luogo) aumenta sia con il livello di concentrazione che con la simmetria delle quote di mercato.

Dopo la concentrazione, Sandvik controllerà il 33 % e DMV il 36 % del mercato. Dati gli alti livelli di concentrazione e l'esistenza di quote di mercato molto simili per i due principali produttori, per questi due produttori esiste apparentemente un forte incentivo ad agire di concerto per vendere gli stessi volumi a prezzi più alti, anziché farsi concorrenza sui prezzi così da aggiudicarsi quote di mercato più consistenti.

A rendere ancora più forte l'incentivo ad un comportamento anticoncorrenziale vi sono il ristagno della domanda e la sua anelasticità rispetto ai prezzi. L'elasticità globale rispetto ai prezzi della domanda sul mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura è bassa in quanto per tali tubi non vi sono prodotti sostitutivi e, inoltre, il loro costo rappresenta, in tutti i settori in cui sono utilizzati, solo una piccola frazione del costo totale. Non è quindi probabile che un aumento dei prezzi, anche significativo, possa provocare un rilevante calo della domanda.

Inoltre, solo quattro soggetti europei resterebbero effettivamente presenti sul mercato dei tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura, e due di essi (Sandvik e DMV) si accaparrerebbero i due terzi del consumo totale CE/EFTA. Gli altri due concorrenti europei, Tubacex e SBER, disporrebbero di una quota di mercato pari appena al 13 % e all'11 % rispettivamente.

In questa situazione sia Sandvik che DMV sarebbero incentivate a rafforzare la loro posizione limitando la produzione ed aumentando i prezzi. Ciò è vero in particolare in quanto qualsiasi aumento della produzione dell'una e dell'altra impresa inciderebbe in misura diretta e significativa sui prezzi sul mercato e di conseguenza sugli introiti rispettivi.

(56) Fatti salvi altri fattori che verranno esaminati nei considerando seguenti, si può dedurre che esisterebbero le condizioni strutturali perché i due soggetti principali, DMV e gruppo Sandvik, siano fortemente incentivati a comportamenti paralleli anticoncorrenziali che si tradurrebbero in un significativo aumento dei prezzi sul mercato.

[B] Differenze strutturali tra DMV e Sandvik

(57) L'incentivo a comportamenti paralleli anticoncorrenziali potrebbe essere meno forte se tra le due imprese più importanti del mercato esistessero differenze strutturali di un certo rilievo, tali da creare possibilità e/o incentivi diversi a reagire all'evoluzione delle condizioni di mercato.

(58) Secondo le parti, tali differenze strutturali significative tra DMV e Sandvik esistono e si esplicano in termini di attività e dimensioni aziendali, nonché di capacità e costi. Le tesi delle parti sono esaminate in maniera approfondita in prosieguo. La

conclusione cui sono pervenuti gli accertamenti della Commissione è invece che, considerati tutti gli altri elementi del mercato, le differenze esistenti tra DMV e Sandvik non sono sufficienti a controbilanciare gli incentivi a comportamenti paralleli anticoncorrenziali.

[C] Quote di mercato e dimensioni aziendali di DMV e Sandvik

(59) Come dimostrato in precedenza, dopo l'operazione le posizioni rispettive di DMV e Sandvik sarebbero relativamente simmetriche sul mercato dell'Europa occidentale e anche in Germania, il più importante mercato nazionale. DMV gode di posizioni di mercato più forti nell'Europa meridionale, mentre Sandvik è più forte in quella settentrionale, ma questo elemento non è tale da alterare l'equilibrio generale degli interessi delle due imprese sul mercato dell'Europa occidentale. Nessuna delle due può permettersi una guerra dei prezzi contro l'altra sui suoi mercati più forti senza correre il rischio di rappresaglie e, alla fine, di rilevanti perdite per entrambe. La situazione sarebbe diversa se DMV o Sandvik detenessero una quota di mercato alquanto più elevata dell'altra in un'area di consumo notevolmente più estesa. Questo però non è il caso.

Secondo le parti, vi sono svariati elementi che avvantaggiano Sandvik rispetto a DMV, in particolare il maggior volume di prodotti inossidabili, la strategia globale (compresi gli impianti di finitura a freddo nell'America settentrionale), la pressa per estrusione di recente messa in funzione negli USA in un'impresa comune con la giapponese Sumitomo, la probabile acquisizione della società ceca Chomutov e la quota detenuta sul mercato mondiale dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura.

(60) Un raffronto tra i volumi d'affari totali dell'intero gruppo Sandvik da una parte e, dall'altra, di DMV, senza le società fondatrici di quest'ultima, non sarebbe valido : le società fondatrici di DMV fanno tutte parte di grandi gruppi e, secondo la notifica, continueranno ad esercitare le loro attività in diversi settori di produzione dell'acciaio inossidabile che, seppur distinti dalla fabbricazione di tubi senza saldatura, sono comunque ad essa collegati. Questi sono tuttavia inclusi nelle attività di Sandvik : ad esempio i tubi di acciaio inossidabile saldati, i tubi OCTG e le attrezzature specializzate per l'industria nucleare. Se si raffrontano i rispettivi volumi di attività di DMV e Sandvik rispetto al mercato rilevante, rappresentato dalla produzione di tubi inossidabili senza saldatura nell'Europa occidentale, le dimensioni aziendali sono in effetti simili, elemento questo che viene rispecchiato dalle quote rispettivamente detenute sul mercato europeo occidentale.

(61) Inoltre, anche a livello delle vendite totali mondiali di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura nel 1992, i due gruppi non presentano differenze significative. Sandvik ha volumi di vendite leggermente superiori a quelli di DMV, fatto ascrivibile soprattutto alla produzione di Sandvik in Canada e negli Stati Uniti. Tuttavia la produzione di Sandvik nell'America del Nord è destinata unicamente ad essere venduta su tale mercato. Non sarebbe economicamente razionale per Sandvik inviare una quota qualsiasi della propria produzione nordamericana nell'Europa occidentale, dove sarebbe soggetta a dazi all'importazione, soprattutto se si considera che l'impresa dispone nell'Europa occidentale di sufficienti impianti di produzione e capacità di riserva per i tubi senza saldatura. Ciò è confermato dalle cifre presentate dalle stesse parti, secondo le quali le esportazioni totali di tubi inossidabili senza saldatura dall'America settentrionale all'Europa occidentale (da parte di Sandvik e tutti gli altri produttori nordamericani) nel 1992 sono state inferiori a 0,5 kt.

[D] Capacità produttiva di DMV e Sandvik

(62) Secondo le stime delle parti, DMV e Sandvik presentano situazioni asimmetriche in fatto di capacità, poiché Sandvik ha una capacità due volte superiore a quella DMV a livello sia mondiale che europeo. A tale proposito è necessaria un'attenta analisi dei vari livelli ai quali si possono misurare le capacità, in particolare la produttività teorica delle presse per estrusione e la capacità teorica per i tubi finiti e a freddo.

Produttività teorica massima delle presse per estrusione

(63) Al massimo livello, le capacità possono essere calcolate per i tondi estrusi, poiché soltanto le presse per estrusione comportano costi sommersi di una certa entità. Secondo le parti esiste un mercato prontamente disponibile per le attrezzature di finitura di seconda mano. In linea di massima ciò dovrebbe significare che un produttore potrebbe reagire con flessibilità ad un aumento della domanda, trovando limiti significativi solo nella sua capacità di estrusione. Tuttavia, dato il forte eccesso di capacità di estrusione in Europa, è improbabile che tale capacità possa rappresentare il limite determinante all'espansione della produzione. È più probabile che, date le condizioni di fondo del mercato nel settore dei tubi inossidabili senza saldatura, condizioni che si prospettano in linea di massima sfavorevoli anche nel medio periodo, qualsiasi investimento di un certo peso anche nella finitura a caldo o a freddo debba essere subordinato ad una rigorosa valutazione degli introiti prevedibili qualora venisse aumentata la produzione.

(64) Tuttavia, anche se si raffrontano le capacità di DMV e Sandvik sotto il profilo della massima capacità teorica per i tondi estrusi, DMV disporrà comunque di capacità in eccesso corrispondenti a circa un terzo della domanda complessiva esistente nell'Europa occidentale per i prodotti finiti a caldo e a freddo, mentre per Sandvik la capacità in eccesso corrisponderà alla metà circa della domanda complessiva dell'Europa occidentale per gli stessi prodotti. Anche se sussistono differenze in termini assoluti, a tali livelli di capacità di riserva né Sandvik né DMV risulterebbero incentivate in misura significativa ad aumentare la propria produzione, poiché ciascuna delle due imprese sa che ogni aumento andrebbe a scapito dell'altra, la quale disporrà sempre di sufficiente capacità di reazione.

Capacità teorica massima nella finitura a caldo e a freddo

(65) La capacità teorica massima di DMV, a livello europeo e mondiale, è stimata a [...] kt nella finitura a caldo. Per la finitura a freddo le parti hanno dichiarato che la capacità teorica massima di DMV sarà pari a [...] kt (compresi [...] kt negli USA). Le capacità mondiali di Sandvik, per la maggior parte site nell'Europa occidentale, sono superiori a quelle di DMV.

Anche al livello della massima capacità nella finitura a caldo e a freddo DMV disporrà di riserve sufficienti a soddisfare fra un terzo e la metà della domanda complessiva nell'Europa occidentale per i prodotti finiti a caldo e circa un quarto per i prodotti finiti a freddo. Da parte sua Sandvik disporrà nell'Europa occidentale di capacità in eccesso sufficienti a soddisfare i due terzi circa della domanda complessiva per i prodotti finiti a caldo e un quarto della domanda per i prodotti finiti a freddo.

È opportuno ricordare che nel 1992 la capacità massima per i tubi finiti a caldo di ciascuna delle due imprese superava da sola le vendite totali dei prodotti finiti a caldo effettuate dal resto dei concorrenti dell'Europa occidentale, ossia Tubacex e SBER. Per i tubi finiti a freddo, sia DMV che Sandvik dispongono ciascuna, rispetto alle capacità massime, di riserve superiori alla metà delle vendite totali nel 1992 di Tubacex e SBER. DMV e Sandvik sarebbero pertanto in grado di effettuare rappresaglie se Tubacex e/o SBER aumentassero la propria produzione per il mercato dell'Europa occidentale.

Capacità agli attuali livelli di occupazione

(66) Se le capacità rispettive di DMV e Sandvik sono raffrontate a livello di capacità utilizzabili con il personale esistente, la situazione è la seguente : a livello di prodotti non finiti/estrusione, DMV disporrà di una capacità di [...] kt nell'Europa occidentale e nel mondo, mentre Sandvik disporrà di una capacità maggiore nell'Europa occidentale e sarà ancor più in vantaggio se si include la nuova impresa comune avviata negli Stati Uniti. La differenza è minore nella finitura a caldo, in cui DMV disporrà di una capacità di [...] kt nell'Europa occidentale e a livello mondiale. DMV avrà quindi capacità effettive inferiori a quelle di Sandvik nella finitura a caldo tanto a livello dell'Europa occidentale quanto a livello mondiale. Nella finitura a freddo DMV disporrà di una capacità di [...] kt nell'Europa occidentale e di altre [...] kt circa negli USA. La capacità effettiva di Sandvik nella finitura a freddo nell'Europa occidentale è inferiore a quella di DMV, ma aumenterà con il probabile acquisto di Chomutov (in più, Sandvik dispone anche di una piccola capacità di finitura a freddo negli Stati Uniti).

Capacità : conclusioni

(67) Se è vero che le situazioni rispettive di Sandvik e DMV sotto il profilo delle capacità sarebbero diverse, è anche vero che ciascuno dei due produttori dispone di notevoli riserve delle capacità (quale che sia la definizione utilizzata) per reagire energicamente ad eventuali strategie agressive di vendita attuate da altri produttori sul mercato. Considerati il ristagno della domanda e la bassa elasticità della domanda rispetto al prezzo per i tubi inossidabili senza saldatura, il fatto che le due imprese che dominano il mercato dell'Europa occidentale non dispongano delle stesse capacità di riserva in termini assoluti non renderebbe pertanto meno forte l'incentivo a comportamenti paralleli anticoncorrenziali sul mercato dell'Europa occidentale.

[E] Situazione di DMV e Sandvik sotto il profilo dei costi

(68) Secondo le parti, DMV e Sandvik sono caratterizzate da situazioni diverse in materia di costi. La differenza principale è data dal fatto che Sandvik, contrariamente a DMV, è integrata verticalmente (a monte e a valle). Secondo le parti le due società, presentando strutture così diverse sotto il profilo dei costi, sarebbero incentivate in maniera diversa ad aumentare o diminuire la produzione in relazione agli sviluppi del mercato.

Tuttavia, perché uno dei due produttori abbia interesse ad abbandonare un eventuale comportamento parallelo, dovrebbero manifestarsi notevoli differenze in termini di costo, tali cioè che uno dei due possa aspettarsi maggiori utili da un comportamento concorrenziale. Tanto più elevate sono le quote di mercato dei due produttori, tanto maggiori

saranno gli utili che essi prevedono di ricavare dalla loro tacita collusione e, pertanto, tanto più alte dovrebbero essere le differenze di costo per controbilanciare l'incentivo a comportamenti paralleli di carattere anticoncorrenziale.

(69) La Commissione ha cercato di valutare le situazioni rispettive di DMV e Sandvik con riferimento ai costi medi. È risultato tuttavia che una tale operazione si scontra con certi limiti intrinseci, rappresentati dalle differenze in fatto di norme contabili, di struttura della gamma di prodotti e di metodo di ripartizione dei costi. La Commissione ha pertanto concentrato la propria analisi sulle differenze strutturali dichiarate fra DMV e Sandvik al fine di valutare la probalità che queste incidano in misura significativa sui costi marginali e, infine, sul comportamento futuro delle due aziende più importanti del mercato.

È risultato ad un più attento esame che queste differenze strutturali riguardano solo una parte delle attività di Sandvik e di DMV. In effetti la società britannica controllata da Sandvik, Sterling Tubes, acquista parte dei suoi prematériali all'esterno del gruppo e provvede in proprio alla distribuzione dei tubi tramite grossisti indipendenti. Di fatto, inoltre, solo una percentuale limitata della produzione siderurgica di Sandvik viene destinata alla fabbricazione di tubi inossidabili senza saldatura. In quanto alle società di DMV, esse acquistano una percentuale significativa delle loro materie prime all'interno dei rispettivi gruppi e distribuiscono [...] dei loro tubi tramite grossisti di gruppo.

Le differenze strutturali tra i due gruppi incideranno inoltre sull'entità dei costi fissi e, di conseguenza, anche sui costi marginali. In generale tuttavia sia la produzione di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura che quella di acciaio inossidabile tramite la tecnologia elettrica comportano una proporzione relativamente bassa di costi fissi. I costi insiti nella produzione di acciaio inossidabile sono anzi in gran parte variabili (rottami, elettricità) a differenza di quanto accade nella produzione di acciaio al carbonio. È infine improbabile che i costi marginali possano subire un calo così drastico da spingere ad abbandonare comportamenti paralleli anticoncorrenziali tacitamente praticati ; ciò è tanto più vero in un momento in cui la domanda è stagnante e anelastica rispetto ai prezzi e in cui i due produttori dispongono entrambi di capacità di riserva sufficienti ad inondare il mercato.

Integrazione verticale a monte

(70) Il grado di integrazione verticale a monte è un fattore atto ad influenzare la situazione dei costi e la percentuale dei costi fissi di un'impresa. Secondo le parti, questa considerazione dovrebbe valere per Sandvik, dato che quest'ultima impresa dispone di impianti siderurgici propri che producono il prematériale (barre e billette) per la fabbricazione di tubi senza saldatura.

Ciò è stato confermato da Tubacex, che ha dichiarato che la sua posizione favorevole in termini di costi è in parte dovuta al fatto che l'acciaieria da essa controllata al 100 % si dedica esclusivamente a soddisfare il fabbisogno della sua fabbrica di tubi.

Tuttavia la divisione siderurgia di Sandvik non opera esclusivamente in funzione della divisione che produce tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura, ma rifornisce numerosi clienti all'interno e all'esterno del gruppo Sandvik ed è gestita come centro di profitti indipendente, analogamente, del resto, al comparto tubi. Questa situazione trova riscontro in particolare nel fatto che, se si eccettuano certe qualità di acciaio che devono essere fornite dalla Svezia, la politica di acquisti di Sterling Tubes, la società britannica controllata da Sandvik, non si limita alle fonti di rifornimento interne e varia anzi a seconda delle condizioni del mercato e delle fluttuazioni valutarie. Inoltre Sandvik sta progettando di adottare una politica di acquisto del prematériale identica a quella di Sterling Tubes per la nuova pressa per estrusione negli Stati Uniti.

(71) Secondo le parti, DMV acquisterà il suo prematériale da produttori siderurgici sul mercato aperto. Tuttavia anche le società al vertice dei gruppi cui fa capo DMV, nonché altre società con le quali essa è collegata, sono soggetti importanti nel mercato a monte (cfr. considerando 13). Inoltre DMV disporrà di un potere d'acquisto maggiore di quello di cui beneficiavano le tre imprese separatamente prima della concentrazione, sebbene nel loro studio di fattibilità le parti non abbiano previsto nessun cambiamento in fatto di costi del prematériale.

Non vi è motivo di credere che, in normali condizioni di concorrenza sul mercato del prematériale, i produttori non integrati come DMV si troverebbero svantaggiati in termini di costo per quanto riguarda le materie prime rispetto alle imprese ad integrazione verticale. Ciò vale in particolare per l'industria, in quanto il problema degli eccessi di capacità si presenta anche a livello della produzione di billette e barre.

Ciò è ulteriormente confermato dal fatto che, esaminando attentamente i prezzi di trasferimento interni di Sandvik per le barre e le billette delle qualità di acciaio di più largo uso, si riscontra che l'incidenza dell'integrazione verticale a monte sui costi dei tubi di Sandvik è molta bassa.

(72) Secondo le parti, il fatto che Sandvik sia integrata a monte dovrebbe tradursi in costi fissi superiori a quelli di DMV, che acquisterebbe sul mercato il suo prematériale, il cui costo totale sarebbe pertanto variabile. Inoltre le parti considerano che Sandvik avrà costi fissi più pesanti perché dispone di infrastrutture centralizzate di stoccaggio in Svezia e ha in funzione quattro presse per estrusione nell'Europa occidentale, a differenza di DMV che avrà in funzione solo due presse. Le parti concludono che Sandvik, particolarmente in una situazione di mercato poco propizia e dati i suoi maggiori costi fissi, continuerà ad accettare ordini quando DMV si troverà al di sotto dei propri costi variabili (di prematériale), al fine di far funzionare il più possibile a ritmo pieno il laminatoio e le presse per estrusione.

Le presse per estrusione di Sandvik sul mercato dell'Europa occidentale, come quelle di DMV, sono in gran parte ammortizzate e pertanto non dovrebbero generare per Sandvik un livello di costi fissi significativamente superiore a quello di DMV. Dato che le presse di Sandvik sono specializzate nella produzione di diverse gamme di dimensioni, Sandvik dovrà sostenere costi minori di DMV per il cambiamento del contenitore che determina le dimensioni del tondo estruso. Inoltre Sandvik non ha dichiarato un rapporto tra costi fissi e variabili diverso da quelli degli altri produttori che hanno risposto alle domande della Commissione.

Infine, è improbabile che i rilevanti guadagni conseguibili in termini di entrate, grazie ad un comportamento anticoncorrenziale parallelo in materia di prezzi, possano essere controbilanciati dai vantaggi in termini di costo di un più intenso sfruttamento dell'acciaieria Sandvik, che dipende solo in parte dal volume della produzione di tubi.

(73) A giudicare dal precedente comportamento di Sandvik sul mercato dei tubi inossidabili senza saldatura, nulla induce a ritenere che l'impresa sia disposta a vendere a prezzi bassi al fine di aumentare il proprio volume, che ciò avvenga a causa di costi fissi superiori o per altre ragioni. Al contrario, nell'industria dei tubi inossidabili senza saldatura Sandvik è generalmente considerata un'impresa che pratica tradizionalmene prezzi elevati. Inoltre le cifre fornite dalle parti indicano che la quota di mercato di Sandvik nell'Europa occidentale ha subito un costante declino tra il 1988 e il 1992. Visto che durante lo stesso periodo si è assistito anche ad una flessione dei prezzi di mercato, il calo in termini di volumi venduti starebbe ad indicare che Sandvik non ha seguito una politica dei prezzi aggressiva resa possibile da vantaggi in termini di costo. (In questo stesso periodo la quota di mercato dei partecipanti alla concentrazione è rimasta piuttosto stabile).

In conclusione non vi sono elementi che consentano di decidere se, nelle condizioni di mercato attuali e prevedibili, l'integrazione verticale a monte rappresenti un vantaggio o uno svantaggio. Né vi sono indicazioni che, a causa della sua integrazione a monte, Sandvik avrebbe interesse ad adottare una politica più concorrenziale che farebbe ostacolo alla possibilità di comportamenti paralleli anticoncorrenziali con DMV.

Integrazione verticale a valle

(74) Il grado di integrazione verticale a valle è un ulteriore elemento atto ad influenzare la situazione di DMV e Sandvik sotto il profilo dei costi, dato che quest'ultima impresa, a differenza di DMV, dispone in vari paesi di una rete di società controllate che operano come suoi grossisti. Tuttavia la sua società controllata britannica, Sterling Tubes, vende prevalentemente tramite grossisti indipendenti.

Entro i rispettivi gruppi delle società madri di DMV, o delle società con le quali esse sono collegate, esistono varie imprese che sono soggetti importanti sul mercato a valle (in particolare TAD, Starval, Mannesmann Handel, Stappert Spezial Stahl e Thyssen). Inoltre DMV sarà meno sensibile all'influsso degli acquirenti sul mercato a valle di quanto lo fossero state le tre società separatamente prima della concentrazione.

(75) Secondo le parti, il fatto che Sandvik è integrata a valle dovrebbe comportare un livello di costi fissi superiore a quello di DMV. Tuttavia nel corso dei suoi accertamenti la Commissione non è riuscita ad ottenere conferma del fatto che l'integrazione verticale a valle rappresenti un vantaggio o uno svantaggio. Né vi sono elementi da cui risulti che Sandvik, a causa della sua integrazione a valle, sarebbe incentivata ad adottare una politica dei prezzi più aggressiva [1] che farebbe ostacolo alla possibilità di comportamenti paralleli anticoncorrenziali con DMV.

Costo del lavoro

(76) Secondo le parti, Sandvik si ritroverà avvantaggiata in termini di costo del lavoro rispetto a DMV, in quanto potrebbe spostare una percentuale più cospicua della sua produzione nel Regno Unito o addirittura nella Repubblica ceca a seguito dell'acquisizione di Chomutov. Vi sono però notevoli differenze in fatto di costo del lavoro tra i paesi in

[1] Per le probabili conseguenze di un livello eventualmente superiore di costi fissi per Sandvik, cfr. considerando 73.

cui DMV svolgerà la sua attività ; se si effettua un raffronto tra le cifre relative a questo elemento in vari paesi (dati forniti dalle parti) si perviene a risultati analoghi per DMV e per Sandvik. Se le parti riusciranno a realizzare i risparmi progettati con i licenziamenti previsti a seguito della concentrazione, acquisiranno probabilmente un lieve vantaggio rispetto a Sandvik anche dopo l'acquisizione di Chomutov.

(77) Poiché secondo i dati forniti dalle parti e dai concorrenti dell'Europa occidentale il lavoro rappresenta in media circa un quinto dei costi totali della produzione dei tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura, l'esistenza di differenze così modeste non potrebbe in sé dar luogo a differenze di costo totale sufficienti a spingere l'una o l'altra società a cessare il proprio comportamento parallelo anticoncorrenziale.

Risparmi di costo mediante l'innovazione

(78) Per risultare avvantaggiato rispetto ai suoi concorrenti un produttore potrebbe fare ricorso all'innovazione. Date le caratteristiche dell'industria, l'innovazione non può che svolgere un ruolo relativamente secondario, dato che l'80-90 % dei tubi inossidabili senza saldatura sono prodotti soggetti a specifiche internazionali largamente accettate. Le risorse investite nella R & S in questa industria sono piuttosto scarse e nessuna delle due aziende più importanti del mercato potrebbe acquisire vantaggi competitivi di rilievo anche se tali risorse venissero aumentate.

Costi : conclusione

(79) Per concludere, da un esame delle strutture dei gruppi non si può desumere che uno di esso possa risultare avvantaggiato strutturalmente in termini di costo in misura sufficiente a controbilanciare i benefici che potrebbe ottenere praticando un comportamento parallelo anticoncorrenziale.

[F] Trasparenza del mercato

(80) Al fine di valutare se un comportamento parallelo anticoncorrenziale tra i gruppi DMV e Sandvik sarebbe effettivamente attuabile, la Commissione ha esaminato il grado di trasparenza esistente nel mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura.

Da questo esame è risultato che il grado di trasparenza sarebbe sufficiente per consentire a DMV e Sandvik di scoprire rapidamente eventuali deviazioni dell'altra parte dal comportamento tacitamente concordato in materia di prezzi. La trasparenza del mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura deriva fondamentalmente dai fattori seguenti : concentrazione della struttura della domanda, carattere di merce del prodotto, basso tasso di innovazione e strutturazione dei listini di tutti i produttori intorno a un singolo prodotto standard. È inoltre da rilevare che la domanda sul mercato è altamente dispersa e che i clienti tendono ad acquistare spesso e per volumi relativamente piccoli. DMV e Sandvik incontrerebbero, direttamente o indirettamente (attraverso i rispettivi grossisti di gruppo) gli stessi clienti in tutti i segmenti del mercato. Sarebbe quindi possibile ottenere rapidamente dai consumatori un riscontro altamente affidabile per quanto riguarda i prezzi. Questi fattori sono appresso esaminati in dettaglio.

Listini

(81) Dagli accertamenti della Commissione è emerso che non viene fornito ai clienti alcun listino per le gare d'appalto internazionali, in cui i prezzi sono offerti volta per volta. Tuttavia, per quanto riguarda la distribuzione tramite grossisti nell'Europa occidentale, tutti i concorrenti europei comunicano dei listini ai clienti.

In particolare Vallourec, Mannesmann, Dalmine, Sterling Tubes (appartenente al gruppo Sandvik) e SBER pubblicano periodicamente un listino dei prezzi per l'intero mercato dell'Europa occidentale. Solo Tubacex ha pubblicato un listino per la prima volta nel 1992, mentre Sandvik pubblica listini in Francia, Italia, Germania e Svezia.

(82) Da un attento esame di tali listini si desume che si può distinguere tra due categorie di listini, corrispondenti a due gruppi di concorrenti, in funzione del canale di distribuzione utilizzato.

Da un lato, la maggior parte dei produttori (ossia Dalmine, Vallourec, Mannesmann, Sterling Tubes e Tubacex) distribuiscono i loro prodotti in gran parte tramite grossisti indipendenti. Detti produttori avviano un ciclo produttivo apposito per ogni ordine, non tengono scorte e sono quindi incapaci di reagire con grande rapidità o di fornire piccoli quantitativi.

D'altro lato, due produttori (ossia Sandvik e SBER) hanno costituito un magazzino centrale e un sistema di distribuzione (Sandvik opera tramite società controllate, SBER tramite rivenditori esclusivi). Questi concorrenti sono perciò in grado di fornire molto rapidamente piccoli quantitativi ; essi realizzano con i grossisti indipendenti una quota di fatturato più piccola rispetto ai concorrenti appartenenti al primo gruppo di cui sopra.

(83) La conseguenza delle differenze di cui sopra è che i concorrenti che fanno parte del primo gruppo pubblicano listini franco stabilimento destinati ai grossisti indipendenti mentre quelli del secondo gruppo pubblicano listini franco magazzino con prezzi più alti e nessuno dei supplementi e degli sconti previsti di norma in caso di consegna franco stabilimento.

Tuttavia tutti i listini (compresi, ma in modo meno accentuato, quelli di Sandvik e SBER) si fondano su un principio comune (descritto sotto). Inoltre i listini di tutti i concorrenti appartenenti a ciascuna delle due categorie presentano una forte somiglianza.

(84) Se si confrontano i listini franco magazzino di Sandvik e SBER si constata che entrambi indicano i prezzi per gli stessi due gruppi di qualità di acciaio. Nessuno dei due indica supplementi o sconti.

(85) I listini franco stabilimento hanno una struttura molto più completa. Tutti i listini includono i diversi tubi (secondo le dimensioni, il diametro e lo spessore) e indicano prezzi per la qualità di acciaio inossidabile più economica maggiormente venduta (ossia la qualità ASTM TP304). Il prezzo TP304 serve da riferimento : i prezzi per le altre qualità di acciaio vengono indicati in percentuale di quello del TP304. Ogni cliente può quindi calcolare il prezzo per ogni singola qualità moltiplicando il prezzo del prodotto che gli interessa, espresso per il PT304, per il premio indicato per la qualità desiderata, premio che corrisponde alla differenza di costo con la qualità di base. Inoltre la maggior parte dei concorrenti indica nei listini altri elementi di prezzo riferiti alla stessa lunghezza, tolleranza e certificazione. Tre listini su cinque indicano sconti per quantitativi simili. Di conseguenza la struttura dei diversi listini della prima categoria di concorrenti è molto simile.

(86) La grande somiglianza tra i listini dei diversi concorrenti è ulteriormente confermata se si confrontano le scale utilizzate per alcuni dei più importanti supplementi e sconti indicati in detti listini, come i supplementi per qualità di acciaio, lunghezze, certificazione e tolleranze specifiche o gli sconti per quantità.

Tutti i concorrenti europei usano scale identiche o quasi, il che è indice di una grande trasparenza della struttura dei prezzi sul mercato dei tubi inossidabili senza saldatura. Questo vale tanto per le scale di qualità quanto per le scale di tolleranza, le scale di lunghezza e gli sconti per quantità.

(87) La trasparenza del mercato è ulteriormente evidenziata dalla vicinanza delle date di pubblicazione dei listini dei vari concorrenti durante il periodo di cui sopra (dalla fine del 1988 all'inizio del 1992). Se si osservano tali date di pubblicazione si constata che tutti i concorrenti pubblicano i loro listini nello stesso mese ; fa eccezione l'inizio del 1992, quando il primo listino è stato pubblicato due mesi prima dell'ultimo.

(88) Le parti hanno dichiarato che queste somiglianze sono dovute al fatto che tutti i concorrenti sul mercato hanno deciso di strutturare i loro listini sul modello del listino di Mannesmann. I principali concorrenti e clienti delle parti hanno confermato alla Commissione l'esattezza di questa informazione.

In particolare un concorrente ha dichiarato che negli anni '80 tutti i concorrenti hanno modificato i loro listini per riprendere la struttura del listino di Mannesmann. Questo cambiamento di struttura ha reso i listini così simili tra loro che alcuni clienti e un concorrente ne hanno parlato, nelle loro risposte alla Commissione, come del « listino europeo ».

È stato precisato che la denominazione « listino europeo » non indica un singolo listino ma trae origine dal fatto che, data la grande somiglianza strutturale dei diversi listini, è prassi comune nel comparto dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura indicare i prezzi in un determinato Stato membro facendo riferimento al listino della più importante impresa sul mercato. Questo comportamento dei concorrenti in materia di prezzi rafforza ulteriormente gli effetti dei listini sulla trasparenza del mercato.

« Sconti segreti »

(89) Le parti hanno comunicato alla Commissione delle stime degli « sconti segreti » complessivi medi concessi durante il periodo di cui sopra nonché stime degli sconti concessi ai principali grossisti. Il confronto degli sconti medi potrebbe portare a conclusioni errate per quanto riguarda la similarità delle politiche di prezzo, in quanto il livello di tali sconti è strettamente legato alla struttura del portafoglio vendite del fornitore. Quindi, anche se gli sconti medi praticati dalle tre parti sono simili, questo non deve essere considerato più che un indizio della somiglianza delle politiche di prezzo.

(90) È quindi più significativo un raffronto degli sconti praticati ai maggiori grossisti.

Gli sconti medi concessi ai maggiori grossisti sono molto elevati e sono aumentati ogni anno fra il 1988 e il 1992. Anche se sconti elevati non contribuiscono alla trasparenza del mercato va notato che, nel caso presente, gli sconti praticati dai vari concorrenti sono simili e che la differenza tra la percentuale minima (Mannesmann) e quella massima (Vallourec) è sempre stata costante, salvo che in un breve periodo tra il 1989 e il 1990. In particolare va osservato che, anche se non è stato pubblicato alcun listino nel periodo di 16 mesi tra il listino del 1990 e quello del 1992, lo « sconto segreto » medio concesso ai maggiori grossisti per l'insieme del periodo è stato del [...] per Dalmine, del [...] per Mannesmann e del [...] (1) per Vallourec.

(91) Per valutare se questa somiglianza indichi un grado di trasparenza dei prezzi sul mercato sufficiente per consentire un controllo reciproco di un comportamento parallelo, la Commissione ha preso in considerazione i seguenti fattori, che avrebbero dovuto portare a una differenziazione dell'entità degli « sconti segreti » praticati dalle parti.

Dato il comportamento vigente sul mercato in materia di prezzi (ogni concorrente fissa il suo sconto in un dato Stato membro sulla base del listino dell'impresa del paese d'origine), il livello medio degli sconti di cui si è detto sopra è espresso nella forma di percentuale dei prezzi (di listino) che non sono usati come riferimento in caso di vendita all'estero. Per questo motivo la percentuale media è influenzata dal livello relativo dei prezzi in ogni paese, dal diverso andamento delle monete di ciascun paese e dalla struttura del portafoglio vendite di ogni impresa sotto il profito geografico.

Inoltre va tenuto presente che gli sconti medi praticati dalle parti si riferiscono al periodo di tempo che va dalla pubblicazione di un listino a quella del listino successivo. La percentuale media è quindi influenzata anche dalla struttura temporale del portafoglio vendite di ciascuna società (un ordinativo importante influenzerà la media in modo diverso a seconda che si situi all'inizio o alla fine del periodo).

Tenuto conto di tutti questi elementi, la Commissione è giunta alla conclusione che la differenza tra gli sconti medi praticati ai maggiori grossisti non contraddice l'esistenza di un elevato grado di trasparenza del mercato sotto il profilo dei prezzi.

(92) In un mercato di un prodotto nel quale pochi fornitori intrattengono rapporti commerciali con numerosi clienti, la reazione dei clienti ai prezzi è molto rapida e altamente attendibile e vi è uno scarso margine per discriminazioni di prezzo. Questo è particolarmente vero in quanto i grossisti hanno notevolmente ridotto le scorte negli ultimi anni. Essi acquistano infatti in genere piccoli quantitativi più spesso di prima e ordinano di norma una o due volte al mese. I fornitori ricevono quindi un enorme numero di richieste di prezzo al mese (Vallourec ha parlato di circa [...] richieste al mese). Una così elevata frequenza di contatti con numerosi clienti accresce notevolmente la trasparenza del mercato. Inolte le parti avrebbero la possibilità di verificare ulteriormente l'attendibilità di queste informazioni tramite i loro grossisti di gruppo.

A concentrazione avvenuta il numero dei fornitori si ridurrebbe ; DMV e le società del gruppo Sandvik otterrebbero quindi informazioni più frequenti e dunque più accurate sui prezzi dei concorrenti, che sarebbero in grado di identificare anche meglio che in passato.

(93) Ciò è ulteriormente confermato dalle risposte dei concorrenti alle richieste d'informazione della Commissione.

Nessuno dei concorrenti che ha risposto ha avvalorato la tesi delle parti secondo cui il mercato dei tubi d'acciao inossidabile senza saldatura non sarebbe trasparente sotto il profilo dei prezzi ; tutti hanno anzi confermato che su tale mercato vi è un altro grado di trasparenza dei prezzi.

Per esempio, un concorrente ha dichiarato che la sua impresa « è in contatto costante con ogni categoria di clienti e riceve quindi le loro reazioni al cambiamento dei prezzi di listino (nel giro di ore) e degli sconti, cioè dei prezzi effettivamente praticati (nel giro di meno di una settimana) ». Lo stesso concorrente ha indicato come entità dello sconto segreto « normale » praticato sul mercato il [...] — valore molto vicino alle percentuali medie dichiarate dalle parti (cfr. sopra). Un altro concorrente ha dichiarato alla Commissione che « tutti conoscono il livello medio effettivo dei prezzi dei concorrenti grazie ai contatti sia con i concorrenti stessi, sia con i clienti ».

(1) Entro 5 punti percentuali per le 3 parti.

La stragrande maggioranza dei concorrenti e dei grandi clienti che hanno risposto ai quesiti della Commissione hanno dichiarato che la reazione degli altri concorrenti a una riduzione di prezzo da parte di un fornitore si produrrebbe entro un termine molto breve (al massimo tre settimane). In particolare la maggior parte dei concorrenti delle parti hanno affermato che reagirebbero entro 1-2 settimane dall'iniziale modifica del prezzo.

Conclusioni in materia di trasparenza del mercato

(94) Alla luce di quanto precede e visto che il mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura è un mercato maturo con un basso tasso di innovazione, in cui i prodotti venduti appartengono in gran parte (80-90 %) a sei sole diverse qualità di acciaio, la somiglianza dei listini illustrata sopra e la vicinanza delle loro date di pubblicazione consentono un rapidissimo confronto tra i vari concorrenti. Questo comportamento in materia di prezzi e il fatto che i principali fornitori intrattengono regolari contatti commerciali con i medesimi clienti aumentano ancora tale trasparenza e consentono ad ogni concorrente di conoscere bene i prezzi degli altri.

(95) Il grado di trasparenza sarebbe sufficiente a permettere a ciascuno dei due principali produttori di scoprire presto se l'altro non segue la politica di prezzo tra loro eventualmente concordata in modo tacito, ribassando i prezzi in modo da poter smerciare quantitativi più elevati. È importante osservare a tale proposito che i grossisti tendono ad effettuare acquisti frequenti nell'arco dell'anno e che le transazioni commerciali riguardano solitamente volumi relativamente modesti. In questo senso il funzionamento del mercato offre condizioni atte a consentire ai concorrenti di sorvegliare il comportamento degli altri e non offre la possibilità di ottenere una tantum importanti guadagni attraverso la stipulazione di contratti a lungo termine per elevati volumi.

[G] Concorrenza effettiva e potenziale

(96) La Commissione deve anche valutare, in secondo luogo, fino a che punto il comportamento delle due imprese più importanti potrebbe essere condizionato da altri concorrenti e dai clienti.

Concorrenza effettiva

(97) Due dei concorrenti rimanenti hanno sede nel mercato geografico di riferimento (ossia Tubacex e Schoeller-Bleckmann); gli altri sono giapponesi.

Produttori dell'Europa occidentale

(98) Per quanto riguarda i concorrenti aventi sede nell'Europa occidentale, il fatto che la domanda di tubi di acciaio inossidabile senza saldatura su tale mercato sia stagnante, mentre nel contempo esistono sovraccapacità strutturali, significa che nessuno dei produttori rimanenti attivi principalmente nell'Europa occidentale può realisticamente sperare di incrementare il proprio volume di vendite senza esporsi alle probabili rappresaglie comuni dei due leader. Di fatto qualsiasi incremento delle vendite di un'impresa andrebbe necessariamente a scapito delle vendite dei principali concorrenti.

Inoltre DMV e Sandvik dispongono entrambe di riserve sufficienti per punire qualsiasi tentativo di concorrenti più piccoli di incrementare la propria quota di mercato.

(99) Tubacex è una società spagnola che solo di recente (dal 1987) ha concentrato la sua attività sul mercato dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura. Le attività dell'impresa sono concentrate quasi esclusivamente su tale mercato e la società, diversamente da DMV e Sandvik, non fa parte di un gruppo più ampio. Secondo le parti, Tubacex detiene il 13 % circa del mercato (dagli accertamenti della Commissione risulta una quota lievemente minore). Tubacex è l'impresa più importante del suo mercato di origine, la penisola iberica (un'area con un volume relativamente basso), mentre prova qualche difficoltà ad imporre la sua presenza nelle principali aree di consumo dell'Europa occidentale (ossia Germania, Francia, Italia e Regno Unito) a causa della presenza di produttori nazionali. La Commissione non è in grado di determinare se Tubacex potrà o meno mantenere la sua forte posizione in Spagna nella nuova struttura del mercato.

Tubacex è l'unico fornitore del mercato che usa una tecnica di produzione specifica che consente una più rapida estrusione delle billette e l'uso di billette quadrate anziché tonde. Questo processo consente alla pressa di Tubacex di conseguire una capacità teorica di estrusione maggiore delle presse dei concorrenti. Questo spiega inoltre in parte perché Tubacex abbia costi minori quando usa billette quadrate. D'altra parte il processo provoca alcuni problemi di qualità, in particolare per quanto riguarda l'eccentricità dei tubi finiti a caldo. Anche se dal punto di vista tecnico ciò comporta problemi significativi solo per applicazioni specifiche (prodotti di maggiore qualità), dato l'elevato standard medio di qualità del mercato, tale vizio danneggia la posizione di Tubacex come fornitore di qualità e l'ha portata a competere soprattutto all'estremo inferiore del mercato. Questo fatto, già suffragato dalla debole posizione di Tubacex nei tubi finiti a caldo e dal fatto che l'impresa non

offre correntemente tutta la gamma delle qualità di acciaio, è stato confermato dalle dichiarazioni di Sandvik e di alcuni grossisti alla Commissione.

Vista la particolarità del suo processo produttivo Tubacex deve offrire tubi finiti a freddo in gamme in cui i concorrenti offrono materiale finito a caldo. In tali gamme Tubacex non gode di alcun vantaggio in termini di costo. Il suo sfruttamento attuale della capacità effettiva e teorica di finitura a freddo è insolitamente elevato. Per accrescere in misura significativa la sua capacità di finitura a freddo Tubacex dovrebbe non solo impiegare più manodopera, ma anche effettuare ulteriori investimenti in impianti di produzione a freddo.

(100) Tubacex ha appena superato una situazione di grandi difficoltà finanziarie ed ha concluso con i suoi fornitori un accordo in vista di un'importante ristrutturazione interna. Anche se si è concentrata sul comparto dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura solo dal 1987, Tubacex è un concorrente importante, che ha svolto finora il ruolo di « disturbatore » sul mercato dell'Europa occidentale. Tubacex ha venduto a prezzi generalmente più bassi degli altri produttori per penetrare sul mercato e conquistarsi così la quota che attualmente vi detiene. Recentemente, a seguito del calo dei prezzi, quelli di Tubacex sono diventati più vicini ai prezzi medi di mercato.

(101) Dagli accertamenti della Commissione risulta che Tubacex ha cambiato strategia a partire dal 1992. A partire da allora essa ha iniziato a pubblicare listini dei prezzi. Il listino sino ad allora pubblicato (a metà del 1992) ha una struttura simile a quella dei listini di altri concorrenti sul mercato. Nel frattempo Tubacex si è concentrata su alcuni mercati all'esportazione al di fuori dell'Europa occidentale che stanno crescendo più rapidamente, in cui i produttori nazionali sono deboli e i rischi quindi minori. Questa politica si riflette nel fatto che la quota di mercato di Tubacex a livello mondiale è relativamente alta rispetto alla quota che detiene sul mercato dell'Europa occidentale.

(102) Nella loro risposta scritta alle contestazioni della Commissione le parti hanno riconosciuto che « Tubacex ha deliberatamente scelto un processo produttivo che comporta un risparmio iniziale sulla materia prima e sulla finitura a caldo, parzialmente compensato da una fase di laminazione a freddo a passo di pellegrino che risolve i cosiddetti problemi di eccentricità ». Essi sostengono tuttavia che « Tubacex ha potuto installare altri impianti di laminazione a freddo a passo di pellegrino acquistando macchine di questo tipo di seconda mano, che vengono utilizzate nella fase finale della produzione dei tubi ; questi tubi sono venduti come tubi "finiti a caldo" ».

(103) Le parti ritengono che Tubacex potrebbe risolvere i suoi problemi di eccentricità acquistando altri laminatoi a passo di pellegrino di seconda mano. Essa potrebbe così usare parte delle sue capacità di riserva nel comparto della finitura a caldo per incrementare la sua quota di mercato qualora DMV e Sandvik aumentassero i prezzi. In un contesto di ristagno a lungo termine della domanda e di bassa elasticità della domanda stessa rispetto al prezzo, è tuttavia dubbio che l'aumento della produzione destinata al mercato dell'Europa occidentale costituirebbe per Tubacex un comportamento razionale dal punto di vista economico. Tubacex ha un livello di spese fisse relativamente basso ; inoltre, copre già i suoi costi complessivi al livello attuale di produzione e di prezzo e non è perciò costretta ad aumentare la produzione.

Inoltre Tubacex avrebbe scarsissime possibilità di seguire una simile strategia senza attuare, come si è detto, nuovi investimenti in laminatoi a passo di pellegrino. Una simile decisione viene presa di norma solo quando ci si può attendere un incremento a lungo termine della domanda e un fornitore può nutrire una ragionevole fiducia nella possibilità di recuperare l'investimento grazie ad un duraturo aumento dei prezzi e quindi dei profitti.

Da questo punto di vista Tubacex ha scarsi incentivi economici a perseguire una simile strategia competitiva, in quanto alla possibilità di un guadagno si contrapporrebbe il rischio di una guerra dei prezzi. Questo rischio è particolarmente elevato quando l'offerta è dominata da due soggetti che detengono insieme una quota di mercato complessiva del 70 % e la domanda è caratterizzata da un ristagno a lungo termine e da una bassa elasticità rispetto al prezzo. L'ulteriore calo delle entrate che risulterebbe inevitabilmente da una simile iniziativa sarebbe, è ragionevole pensare, particolarmente dannoso per una società che ha recentemente sperimentato gravi difficoltà finanziarie.

(104) Tubacex ha dichiarato che avrebbe seguito qualsiasi aumento di prezzo imposto sul mercato da DMV e Sandvik. Questa dichiarazione è coerente non solo con il ragionamento di cui sopra ma anche con la politica di Tubacex negli ultimi anni. I suoi prezzi si sono avvicinati sempre più a quelli dei concorrenti da quando essa ha iniziato a pubblicare listini. Contemporaneamente l'elevata quota di esportazioni realizzate da Tubacex fuori del mercato dell'Europa occidentale dimostra che l'impresa ha indirizzato la sua attività verso i mercati esterni all'Europa occidentale, dove aveva la possibilità di sfruttare il suo vantaggio in termini di costi senza pericolo di una reazione da parte di altri concorrenti dell'Europa occidentale.

Infine, mentre i fornitori presenti sul mercato, compresi i due più importanti, vendono solitamente due terzi della produzione ai grossisti e un terzo agli utenti finali, Tubacex ha impostato la sua politica di vendita in modo diverso e realizza [...] del suo giro d'affari nella forma di vendite dirette agli utenti finali. Per aumentare in misura rilevante la sua quota di mercato Tubacex dovrebbe essere più attiva con i grossisti, ma è proprio nei confronti di questi ultimi che la trasparenza dei prezzi è maggiore e si rafforzerà ulteriormente una volta realizzata l'operazione progettata. Essa dovrebbe inoltre produrre, in maggior misura, tubi di dimensioni e in qualità di acciaio per i quali non gode dello stesso vantaggio in termini di costo.

(105) Schoeller-Bleckmann (SBER) è una società austriaca pubblica che, secondo le parti, detiene l'11 % circa del mercato comunitario. SBER versa in gravi difficoltà finanziarie e il fatto che sia di proprietà pubblica non garantisce che il governo austriaco sia disposto a ripianarne tutte le perdite prescindendo dal loro livello.

(106) Negli ultimi cinque anni SBER è stata sottoposta a una ristrutturazione che ha comportato una riduzione di personale del 40 % circa. Ciò si riflette in un tasso di sfruttamento della capacità effettiva già molto elevato sia per la finitura a caldo che per quella a freddo. Essa avrebbe quindi scarse possibilità di incrementare la produzione per condizionare il comportamento dei principali produttori.

(107) Inoltre la situazione dei costi di SBER è una delle meno favorevoli rispetto agli altri concorrenti dell'Europa occidentale. Anche il livello delle spese fisse è relativamente alto è l'impresa sta registrando pesanti perdite. Le parti hanno sostenuto che questa situazione potrebbe indurre SBER a massimizzare la produzione in modo da contribuire il più possibile alla copertura delle spese fisse. Tuttavia il punto di equilibrio di SBER è, ai livelli di prezzi attuali, abbastanza vicino alla sua capacità massima teorica. Si potrebbe ipotizzare che SBER alzi sì i suoi prezzi, ma tentando comunque di praticare aumenti inferiori a quelli imposti da DMV e Sandvik, in modo da allargare la sua quota di mercato. Tuttavia in un mercato nel quale la domanda globale è anelastica rispetto ai prezzi e supposta stagnante, se SBER iniziasse ad accrescere la produzione provocherebbe, secondo le parti, un rapido e drastico declino dei prezzi.

Inoltre, in uno scenario del genere, gli altri concorrenti e in particolare i due più importanti potrebbero reagire deprimendo ulteriormente i prezzi e rendendo la situazione insostenibile per SBER, viste le sue difficoltà finanziarie e le sue scarse riserve di capacità rispetto alle due imprese maggiori. Il calo dei prezzi potrebbe perfino far salire il punto di equilibrio di SBER ad un livello non realistico ed eventualmente anche al di sopra della sua capacità teorica massima.

Al contrario, in caso di aumento dei prezzi, SBER coprirebbe meglio i suoi costi fissi, senza assumere alcun rischio, se si associasse all'aumento.

(108) Ciò è confermato da tutte le dichiaraioni di SBER relative sia alla situazione dei suoi costi, sia alla sua strategia commerciale. In particolare SBER ha confermato in una dichiarazione scritta che dopo la concentrazione non avrebbe altra alternativa che adeguarsi a qualsiasi aumento di prezzo imposto sul mercato da DMV e Sandvik.

Produttori giapponesi

(109) L'industria giapponese dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura è la seconda in ordine d'importanza a livello mondiale (subito dopo quella dell'Europa occidentale). Vi sono cinque grandi fornitori giapponesi: Sumitomo, Kobe, Sanyo, Nippon Steel e NKK. Questi produttori hanno complessivamente una capacità produttiva che è pari a circa un terzo delle capacità di produzione globali a livello mondiale e la loro produzione effettiva è ammontata nel 1992 a circa 51 kt. Attualmente essi detengono insieme una quota del mercato dell'Europa occidentale inferiore al 10 %. Va tuttavia notato che in passato i giapponesi sono stati presenti stabilmente nell'Europa occidentale, con quote anche maggiori (la loro quota di mercato complessiva si aggirava intorno al 10 %).

(110) Una delle imprese di cui sopra, Sumitomo, è una delle imprese più importanti del mercato a livello mondiale (la quota che detiene sul mercato è del 20 % circa). Sumitomo è anche il produttore giapponese più presente sul mercato dell'Europa occidentale. Come le altre imprese giapponesi, essa gode della fama di produttore di elevata qualità ed è in grado di fornire tutta la gamma dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura. Inoltre Sumitomo è particolarmente forte nella produzione di tubi di piccole dimensioni ad alto valore aggiunto e opera quindi, come Sandvik, nel segmento più elevato del mercato del prodotto.

(111) I produttori giapponesi hanno dovuto far fronte agli stessi mutamenti strutturali nel comparto dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura che i loro concorrenti europei, ossia il processo di sostituzione delle presse per estrusione con laminatoi e il crollo del mercato nel blocco orientale (cfr. considerando 38). Essi soffrono quindi di un basso tasso di sfruttamento delle loro capacità.

(112) Come si è già detto, i produttori giapponesi hanno stabilito da tempo una presenza significativa sul mercato dell'Europa occidentale. Tuttavia per nessuna delle imprese giapponesi l'Europa costituisce il principale ambito d'attività. Se DMV e Sandvik dovessero aumentare congiuntamente i prezzi su questo mercato di un importo modesto ma significativo, i concorrenti giapponesi sarebbero quindi in una posizione favorevole per sfruttare le loro ampie capacità di riserva, al fine di incrementare immediatamente le vendite nell'Europa occidentale senza dover per questo temere, diversamente da SBER e da Tubacex, rappresaglie da parte delle due imprese più importanti sul mercato. Ciò è tanto più vero in quanto i dazi all'importazione sono destinati a scendere progressivamente a partire dal 1° gennaio 1995.

(113) Anche se non sono entrati in misura significativa sul mercato dell'Europa occidentale nei primi anni '90, in cui i prezzi erano più alti ma la domanda era in forte declino, è prevedibile che ora, visto il ristagno della domanda a lungo termine, i produttori giapponesi si comporterebbero diversamente.

(114) È quindi probabile che qualsiasi aumento dei prezzi messo in atto congiuntamente da DMV e da Sandvik provocherebbe un ingresso significativo dei fornitori giapponesi sul mercato dell'Europa occidentale. Vista l'anelasticità globale della domanda rispetto ai prezzi, anche un loro ingresso con volumi limitati deprimerebbe rapidamente i prezzi.

(115) Ne consegue che è probabile che i produttori giapponesi costituiscano un ostacolo sufficiente ad impedire la creazione di una posizione dominante congiunta di DMV e Sandvik sul mercato dell'Europa occidentale dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura.

Concorrenza potenziale

(116) Le parti hanno citato come ulteriore ostacolo ad una posizione dominante l'elevata probabilità di un rapido ingresso sul mercato dell'Europa occidentale di fornitori dell'Europa orientale.

(117) Dall'istruttoria è emerso che esistono attualmente produttori di tubi di acciaio inossidabile senza saldatura in diversi paesi dell'Europa orientale (Repubblica ceca, Romania, Ucraina e Russia). Di questi il più noto è Valcovny Trub Chomutov. Secondo un concorrente, le cui dichiaraioni sono state confermate dalle parti, Chomutov ha recentemente venduto la sua pressa per estrusione alla Cina ed opera ora solo nel comparto dei prodotti finiti a freddo. Sandvik sta attualmente trattando l'acquisto della società ceca e una decisione definitiva è attesa tra poco. È altamente probabile che presto Chomutov non sarà più un'impresa indipendente ma apparterrà a Sandvik. Non si può quindi tener conto di Chomutov nel valutare la concorrenza potenziale proveniente dall'Europa orientale.

(118) Finora la presenza di produttori dell'Europa orientale sul mercato occidentale si è limitata a poche imprese con volumi ridotti. La maggior parte dei grossisti dell'Europa occidentale non ha quindi ritenuto di poter esprimere un parere sull'orizzonte temporale entro il quale l'industria dell'Europa orientale potrebbe divenire competitiva nel settore dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura.

(119) Tuttavia due grossisti hanno dichiarato che le imprese orientali avrebbero potuto offrire tubi di qualità competitiva entro due anni. Vari altri grossisti, utenti finali e concorrenti hanno stimato che esse non sarebbero diventate competitive prima di due o più anni.

(120) È ampiamente riconosciuto che le imprese dell'Europa orientale dispongono di impianti di produzione moderni, forniti in particolare dal gruppo Mannesmann negli ultimi dieci anni. La capacità di produzione aggregata, in termini di tondi estrusi, dei prodotturi russi, ucraini e romeni ammonta a 125 kt.

Tuttavia al momento attuale essi risentono di una cattiva organizzazione e gestione della produzione e di una carenza di strutture commerciali e logistiche. Ciò spiega il loro presente basso grado di penetrazione sul mercato dell'Europa occidentale.

(121) Non vi sono motivi strutturali che impediscano a tali produttori di ottenere rapidamente il livello di qualità e le certificazioni necessari (per avere un certificato occorrono dai sei agli otto mesi). Questo è confermato dal fatto che la maggior parte dei produttori orientali ha rapidamente ottenuto la certificazione per i tubi di acciaio al carbonio di elevata qualità. Inoltre due produttori orientali sono già in possesso di una certificazione rilasciata nell'Europa occidentale per i tubi di acciaio inossidabile senza saldatura. Uno di questi è l'impresa ceca Chomutov, l'altro l'impresa russa Pervouralski Novotrubnij, che ha recentemente ottenuto un certificato del Tüv per i tubi per scambiatori di calore.

(122) Le parti hanno suggerito che il processo di penetrazione sul mercato dei produttori dell'Europa orientale sarebbe stato accelerato dalla conclusione di accordi di collaborazione tra tali produttori e i concorrenti occidentali. Dagli accertamenti della Commissione risulta che almeno due società occidentali si stanno attivamente adoperando per stringere simili accordi.

(123) La Comunità ha concluso con i paesi dell'Europa orientale accordi che disciplinano tra l'altro il commercio di tubi di acciaio inossidabile senza saldatura e prevedono massimali d'importazione in esenzione e contingenti tariffari, superati i quali vengono applicati dei dazi. I dazi applicati sulle importazioni dalla Repubblica ceca e dalla Romania sono in via di graduale riduzione e saranno soppressi nel 1996.

(124) Da quanto precede, si deduce che i fornitori dell'Europa orientale sono in possesso dei requisiti necessari per diventare rapidamente competitivi sul mercato dell'Europa occidentale. Visti i vantaggi di cui le imprese dell'Europa orientale godono in termini di costi (in particolare grazie al basso costo del lavoro), è perciò altamente probabile che essi siano destinati ad acquisire una presenza più significativa sul mercato dell'Europa occidentale in un vicino futuro.

[H] Clienti

(125) La struttura della domanda di tubi in acciaio inossidabile senza saldatura è assai meno concentrata della struttura dell'offerta. Tuttavia la Commissione deve valutare in modo diverso il potere controbilanciante dei clienti a seconda che questi siano grossisti o utenti finali. Secondo le informazioni di cui dispone la Commissione, circa un terzo della produzione complessiva di tubi di acciaio inossidabile viene distribuito direttamente dai produttori agli utenti finali ; il resto è distribuito tramite grossisti, che possono essere indipendenti o integrati verticalmente con i produttori.

(126) Nessuno dei grossisti ha da solo una quota di mercato superiore all'1 % del totale delle vendite nell'Europa occidentale ; essi non costituiscono quindi una forza che possa controbilanciare un'offerta altamente concentrata. Nel contempo gli altri clienti tipici dei produttori di tubi, gli utenti finali, non hanno un potere controbilanciante significativo, come essi stessi hanno confermato rispondendo alla Commissione, visto che acquistano tubi solo occasionalmente e in quantitativi relativamente piccoli.

c) *Conclusione generale*

(127) L'operazione proposta aumenterà il grado di concentrazione in un mercato già altamente concentrato. DMV e Sandvik deterranno ciascuna una quota di mercato elevata e relativamente equilibrata nell'Europa occidentale come pure nel paese più importante (la Germania). La quota di mercato aggregata di DMV e Sandvik ammonterebbe al 70 % circa e nessuno dei concorrenti esistenti controllerebbe più del 13 %.

(128) Ambedue le società avrebbero ampie riserve di capacità e, benché Sandvik sia più integrata nella produzione di materiali preliminari, nello stoccaggio e nella distribuzione, non avrebbe, in esito alla concentrazione, costi franco fabbrica sufficientemente diversi da controbilanciare i guadagni realizzabili grazie a un comportamento anticoncorrenziale parallelo. Questa valutazione non è modificata nella sostanza dalla probabile acquisizione di Chomutov da parte di Sandvik.

(129) Il limitato numero dei fornitori sul mercato e il grado di trasparenza dei prezzi sono sufficienti per consentire a Sandvik e a DMV di verificare prontamente le condizioni offerte ai clienti e di tenere un comportamento parallelo. Inoltre, viste le caratteristiche generali del mercato (mercato di un prodotto, basso tasso di innovazione, ecc.), una simile trasparenza del mercato non favorirebbe certo un'accanita concorrenza tra le due società, che provocherebbe soltanto una riduzione dei margini di vendita di ambedue i produttori senza un incremento dei volumi di vendita. La loro reciproca interdipendenza si traduce quindi in un forte interesse ed incentivo comune a massimizzare i profitti assumendo un comportamento anticoncorrenziale parallelo.

(130) Né Tubacex né Schoeller-Bleckmann avrebbero una possibilità reale e neppure un interesse a contrastare in misura significativa un simile comportamento, aumentando la propria produzione e offrendo prezzi più bassi nella prospettiva di guadagnare quote di mercato. Ambedue le imprese sono attive principalmente sul mercato dell'Europa occidentale e si trovano in una difficile situazione finanziaria. Esse non potrebbero quindi resistere a una rappresaglia delle due imprese maggiori.

(131) Questo ragionamento non vale per i concorrenti giapponesi. Sulla base dei risultati degli accertamenti e delle analisi della Commissione, qualsiasi modesto ma significativo aumento dei prezzi provocherebbe un accentuarsi della presenza dei concorrenti giapponesi. Il loro più massiccio ingresso nel mercato sarebbe sufficiente per condizionare il comportamento delle due imprese maggiori.

(132) È inoltre probabile che imprese dell'Europa orientale, che al momento non sono attive o operano solo marginalmente sul mercato dell'Europa occidentale, entreranno in misura significativa su tale mercato nel vicino futuro, da sole o attraverso accordi di collaborazione con imprese dell'Euorpa occidentale.

(133) Di conseguenza sul mercato pesa una minaccia concreta di concorrenza che minerebbe l'instaurazione e la stabilità di qualsiasi possibile comportamento anticoncorrenziale parallelo.

VI. VALUTAZIONE FINALE

(134) Per i motivi suesposti la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione progettata non crea né rafforza una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione di concentrazione proposta tra Mannesmann, Vallourec e Ilva è dichiarata compatibile con il mercato comune.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione:

Dalmine SpA
Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1
I-24044 Dalmine (BG)

Mannesmannröhren-Werke AG
Mannesmannufer 3
D-40213 Düsseldorf

e

Valtubes SA
130, rue de Silly
F-92100 Boulogne Billancourt

Fatto a Bruxelles, il 31 gennaio 1994.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione