DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 6 de mayo de 1998

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

(Caso IV/M.970 — TKS/ITW Signode/Titan)

[notificada con el número C(1998) 1257]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(98/666/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1], cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1310/97 [2], y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 22 de diciembre de 1997, de incoar un procedimiento en el presente asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración [3],

Considerando lo siguiente:

(1) El 20 de noviembre de 1997, la Comisión recibió una notificación, con arreglo al artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (en lo sucesivo, «el Reglamento de concentraciones»), de una operación propuesta por la cual las empresas alemanas Thyssen Krupp Stahl GmbH («TKS») e ITW Signode Holding GmbH («ITW Signode») iban a adquirir el control conjunto de la empresa alemana Titan Umreifungstechnik GmbH («Titan»).

(2) Tras proceder a su examen, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación notificada constituía una concentración que entraba dentro del ámbito del Reglamento de concentraciones. El 22 de diciembre de 1997, la Comisión decidió incoar el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones tras concluir que la operación notificada suscitaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común.

I. LAS PARTES

(3) TKS es una empresa en participación en la que Thyssen Stahl AG Krupp-Hoesch Stahl AG han fusionado sus actividades de producción y distribución de productos planos de acero de calidad [4]. Las actividades fusionadas en TKS alcanzaron un volumen de negocios mundial de aproximadamente 2 880 millones de ecus en 1996, de los cuales [. . .] [5] millones correspondieron a la Comunidad y [. . .] millones a los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

(4) ITW Signode es una sociedad holding propiedad al 100 % de la empresa estadounidense Illinois Tool Works, Inc. («ITW») y propietaria exclusiva de Signode System GmbH. Las actividades de Signode System GmbH consisten básicamente en la producción y distribución de flejes de acero y de plástico y soldaduras para su cierre. El volumen de negocios mundial del grupo ITW en 1996 ascendió a 3 935 millones de ecus, de los que aproximadamente [. . .] millones correspondieron a la Comunidad y [. . .] millones a los Estados de la AELC.

(5) En la actualidad, Titan es filial al 100 % del grupo Krupp-Hoesch y posee dos plantas de producción en Alemania, una de flejes de acero, sistemas de sujeción de balas y soldaduras situada en Hagen-Kabel y una sucursal de gestión situada en Schwelm para el diseño, la fabricación y la comercialización

(1) DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión rectificada en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
(2) DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
(3) DO C 363 de 25.11.1998.

(4) La creación de esta empresa sujeta a control conjunto fue objeto de un procedimiento con arreglo al Reglamento de concentraciones y al artículo 66 del Tratado CECA. Véanse las Decisiones de la Comisión en los casos IV/M.925 — Krupp Hoesch/Thyssen (DO C 285 de 20.9.1997, p. 14) y IV/CECA.1243, respectivamente.
(5) La presente versión de la Decisión ha sido realizada con el fin de no divulgar información confidencial.

de equipos de flejado [6]. No obstante, sólo la planta de Hagen-Kabel es objeto de la concentración (véase el considerando 7). El volumen de negocios mundial de Titan en 1996 se situó en 55,5 millones de ecus. Las instalaciones de producción de Hagen-Kabel que se tendrán en cuenta para la futura empresa en participación *(joint-venture)* realizaron un volumen de negocios mundial de [...] millones de ecus, de los cuales [...] millones correspondieron a la Comunidad y [...] millones a los Estados de la AELC.

II. LA OPERACIÓN

(6) En octubre de 1996, el grupo Krupp-Hoesch decidió vender Titan para retirarse del sector de embalaje. ITW Signode y TKS pretenden adquirir todas las acciones de Titan para constituir una empresa en participación. ITW Signode tendrá el 65 % del capital social de Titan y TKS el 35 % restante. Además, ITW Signode aportará sus cadenas de producción de flejes de acero y de plástico, explotadas por Signode System GmbH en Dinslaken, a la empresa en participación (véase el gráfico A en el anexo).

(7) El 18 de noviembre de 1997, Titan suscribió un contrato de ventas y de transferencia en virtud del cual, simultáneamente a la adquisición de sus acciones por parte de ITW Signode y TKS, vendería su maquinaria y sus equipos de flejado de las instalaciones de Schwelm y los correspondientes derechos de propiedad intelectual e industrial, sus marcas registradas y su red de distribución en el extranjero a una filial de la empresa de tamaño medio alemana P.W. Lenzen GmbH & Co. KG («Lenzen»). La entrada en vigor de este contrato se supedita a la adquisición del control conjunto de Titan por parte de ITW Signode y TKS.

III. LA CONCENTRACIÓN

Control conjunto

(8) Los miembros de la dirección *(Geschäftsführer)* de la empresa en participación proyectada serán nombrados a propuesta de ITW Signode por aprobación unánime de la junta de accionistas *(Gesellschaftsversammlung)*. Si la junta de accionistas establece un consejo de administración *(Verwaltungsrat)* con objeto de supervisar al consejo de dirección y de determinar la política comercial de la empresa en participación, ITW Signode designará a dos de los tres miembros del consejo de administración, que adoptará sus decisiones por mayoría simple.

(9) No obstante, algunas decisiones comerciales estratégicas exigen la aprobación unánime de la junta de accionistas, especialmente el nombramiento de los miembros de la dirección, la aprobación de los planes financieros y comerciales anuales, incluidas las inversiones, y su modificación, así como la ampliación de los poderes del consejo de dirección. Estos derechos de veto se vinculan a decisiones financieras y comerciales estratégicas sobre las futuras actividades de la empresa en participación y exceden de lo habitual en materia de derechos de defensa de los derechos financieros de los accionistas minoritarios [7]. De este modo, TKS dispone de derechos en el sentido de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones que le confieren la posibilidad de ejercer una influencia decisiva en la actuación estratégica de la empresa en participación. Por tanto, la empresa en participación propuesta estará controlada conjuntamente por ITW Signode y TKS.

Entidad autónoma con plenas funciones y de carácter duradero

(10) La empresa en participación propuesta introduce un cambio duradero en la estructura de las empresas afectadas. El acuerdo sobre la empresa en participación es de duración indefinida e incluye opciones de compra y venta que, de ejercerse, autorizarían o forzarían a ITW Signode a adquirir todas las acciones que tendrá TKS en la empresa en participación. Estas opciones no pueden ejercerse antes del 30 de noviembre de 2002. Incluso si las opciones se ejercieran en la fecha más próxima posible, la empresa en participación existiría por lo menos durante cinco años. Este período se considera suficiente para aportar un cambio duradero a la estructura de las empresas afectadas [8].

(11) Además, la empresa en participación notificada constituye una entidad económica autónoma, dado que operará en los mercados de flejes, ejerciendo todas las funciones propias de las empresas de estos mercados. La empresa en participación continuará desarrollando sus actividades con su propio equipo de dirección y con acceso a recursos —financieros, de personal y activos— suficientes. En el futuro, la producción de la empresa en participación se centrará en las instalaciones de Hagen-Kabel y en Dinslaken, mientras que de la distribución se encargará básicamente la propia empresa en participación y, con carácter complementario, distribuidores independientes y la filial de distribución del grupo ITW.

[6] La fabricación de máquinas flejadoras fue cedida a empresas de montaje independientes a finales de 1993.

[7] Véase la Decisión de la Comisión en el caso IV/M.897 — Stinnes/Haniel Reederei (DO C 289 de 24.9.1997, p. 3, puntos 7-17).

[8] Comunicación de la Comisión relativa a la distinción entre empresas en participación de carácter concentrativo y cooperativo (DO C 385 de 31.12.1994, p. 1, punto 16). Véase también la Decisión de la Comisión en el caso IV/M.823 — John Deere Capital Corp./Lombard North Central plc. (DO C 359 de 28.11.1996, p. 11, punto 9).

(12) Los grupos Thyssen y Krupp-Hoesch serán clientes importantes de la futura empresa en participación en lo que respecta a los flejes de acero. No obstante, aun en el supuesto de que ambos grupos satisficieran, en condiciones de mercado, todas sus necesidades de flejes de acero recurriendo a la empresa en participación, las empresas matrices sólo representarían entre el 25 % y el 30 % de las ventas actuales de Titan a escala mundial. Además, existe un acuerdo de suministro de [. . .] años de duración que obligará a la empresa en participación a adquirir materias primas —productos laminados en frío— a una empresa en participación en la que el grupo Kurpp-Hoesch tiene una participación de control. Estas compras representarán menos del 40 % del total de las necesidades de materias primas de la futura empresa en participación. TKS también suministra grandes cantidades de bobina laminada en caliente (unas [. . .] toneladas anuales) para las actividades que ITW Signode aporta a la empresa en participación. Sin embargo, como no hay un contrato de suministro entre ITW Signode y TKS respecto de este tonelaje, la empresa en participación tendrá libertad para adquirir a cualquier otro proveedor. Por tanto, la empresa en participación será lo suficientemente independiente de sus empresas matrices en cuanto al suministro de materias primas como para garantizar su independencia. Por último, el valor añadido a las materias primas representa entre el 15 % y el 30 % de los costes globales de producción, otro factor que apunta a que la empresa en participación explotará un negocio autónomo.

Ausencia de coordinación del comportamiento competitivo

(13) Habida cuenta de que TKS y los grupos Thyssen y Krupp-Hoesch no mantienen ninguna actividad en la producción y distribución de flejes y equipos de flejado, la futura empresa en participación no dará lugar a una coordinación del comportamiento competitivo de empresas independientes.

Conclusión

(14) Por las razones aducidas, la empresa en participación que se creará con arreglo a la operación notificada constituye una concentración en el sentido de lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(15) El volumen de negocios mundial del conjunto de las empresas afectadas es superior a 5 000 millones de ecus. Dos de estas empresas, ITW Signode y TKS, realizan un volumen de negocios en la Comunidad superior a 250 millones de ecus, pero no obtienen más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario en un solo Estado miembro. Por tanto, la operación notificada tiene dimensión comunitaria con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento de concentraciones. La operación no cumple los requisitos de cooperación con el Órgano de Vigilancia de la AELC con arreglo al artículo 2 del Protocolo nº 24 del Acuerdo EEE.

V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

(16) La empresa en participación propuesta, tras la adquisición del negocio de flejes de Signode System GmbH, se dedicará a la producción, comercialización y distribución de flejes de acero y de plástico, sistemas de sujeción de balas y soldaduras. En lo que respecta a los sistemas de sujeción de balas, la concentración propuesta no suscita problemas de competencia, porque estos productos se venden exclusivamente a clientes de fuera del EEE. Las soldaduras se utilizan para unir los extremos del fleje y mantener su tensión. Sus ventas, pues, están directamente relacionadas con la venta de los flejes con los que se utilizarán, y no exigen un análisis separado. Pero, como ITW Signode desarrolla importantes actividades en los mercados vecinos de equipos de flejado, en concreto en los mercados de cabezales de soldadura para flejadoras, estas actividades también han de tenerse en cuenta en la valoración de las repercusiones de la operación propuesta.

A. MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

A.1. El mercado de flejes

1. *Introducción al mercado de flejes*

(17) Los flejes de acero y de otros materiales se utilizan para asegurar, cerrar, unir o reforzar embalajes o para reducir sus volúmenes; se aplican bajo tensión mediante herramientas manuales o máquinas automáticas. Básicamente, hay cuatro tipos de flejes distintos para aplicaciones de embalaje industrial: flejes de acero de alta resistencia, flejes de acero para usos normales, flejes de plástico de poliéster y flejes de plástico de polipropileno.

(18) Los flejes de acero se fabrican a partir de tiras de acero laminadas en frío, que después se procesan para satisfacer las exigencias de las aplicaciones previstas. Cuando se trata de trabajos pesados, los flejes de acero se fabrican con tiras de acero con una gran proporción de manganeso, que se someten a un tratamiento térmico especial. Sin embargo, la mayor parte de los flejes de acero se utilizan para usos normales, que no presentan exigencias especiales en cuanto a la resistencia a la tracción y a la rotura.

(19) Los flejes de acero se fabrican en extrusadoras a partir de resinas de polipropileno o de poliéster. Los flejes de poliéster (en lo sucesivo, «flejes de PET») están previstos para aplicaciones de alta resistencia

y se caracterizan por una elevada resistencia al choque, mientras que los de polipropileno (en lo sucesivo, «flejes de PP») son los más elásticos. Los flejes de plástico, teniendo en cuenta su resistencia frente a la corrosión, su mayor alargamiento, sus mejores condiciones de seguridad (son menos peligrosos cuando el fleje se retira de la carga) y su menor peso, ofrecen ventajas que los flejes de acero no pueden igualar.

(20) Las partes alegan que, mientras en el pasado quizás hubiera resultado necesario definir un mercado de producto separado para los flejes de acero, esta definición del mercado no puede mantenerse en la actualidad si se tiene en cuenta el desarrollo económico y tecnológico. Por tanto, el mercado de producto de referencia en el presente caso incluye por lo menos ambos tipos de flejes, y podría abarcar también las películas de embalaje (películas extensibles y películas retráctiles).

(21) No obstante, los resultados de la investigación del mercado que ha llevado a cabo la Comisión muestran que las películas de embalaje no forman parte del mismo mercado de producto que los flejes de acero. Los clientes, en gran medida, consideran las películas extensibles y retráctiles productos complementarios que sirven para proteger las mercancías embaladas frente a daños, agentes contaminantes o inclemencias climáticas, y no productos sustitutivos de los flejes. Las propias partes de la notificación afirmaron que la amplia mayoría de las películas de embalaje se utilizan para fines distintos del flejado ([9]). Además, a juzgar por los resultados de la encuesta llevada a cabo entre los clientes de las partes, sólo uno de los 168 usarios finales que estaban considerando la posibilidad de pasar a utilizar flejes de otro material indicó que sustituiría los flejes por las películas de embalaje. Por tanto, estas últimas no forman parte del mercado de flejes, independientemente de si éste incluye sólo los flejes de acero o también determinados flejes de plástico.

2. *Comparación entre los flejes de acero y los de plástico*

Características físicas y mecánicas del producto

(22) Los flejes pueden distinguirse por el tipo de material y por determinadas propiedades físicas y mecánicas, en particular por su resistencia mínima a la rotura, su resistencia a la tracción, su alargamiento y su resistencia al choque. La resistencia mínima a la rotura determina la fuerza (carga) que puede aplicarse al fleje sin provocar fracturas. La resistencia a la tracción corresponde a la presión máxima que una estructura en tensión puede sostener. El alargamiento es la alteración relativa de la longitud provocada por la presión de tracción. Por último, la resistencia al choque determina la energía (impacto de presión) que puede aplicarse a partir de la tracción inicial hasta una porción preseleccionada de la resistencia mínima a la rotura.

(23) Los flejes de acero presentan una resistencia a la tracción de entre 700 N/mm^2 (aplicaciones normales) y 1 250 N/mm^2 (alta resistencia), mientras que la resistencia a la tracción de los flejes de PET oscila entre 330 y 600 N/mm^2, y la de los flejes de PP, entre 280 y 380 N/mm^2. Dependiendo de su tamaño y grosor, la resistencia mínima a la rotura de los flejes de acero para usos normales oscila entre 3 y 14 kN, mientras que la de los flejes de acero de alta resistencia oscila entre 12 y 28 kN, pudiendo llegar, en el caso de calidades especiales, hasta 55 kN como máximo. En cambio, los flejes de PET presentan una resistencia mínima a la rotura de entre 2 y 20 kN como máximo, mientras que, en el caso de los flejes de PP, ésta es relativamente reducida, oscilando entre 0,5 y 6 kN.

(24) Además, los tres tipos de flejes presentan diferencias significativas en cuanto a la reducción de la tracción inicial a lo largo del tiempo («efecto de relajación»). Según las «Directrices VDI» *(Richtlinie Nr. 3968)* de la Verband Deutscher Ingenieure (VDI) (Asociación de Ingenieros Alemanes), la tracción de un fleje de acero sigue siendo la misma seis días después de ser aplicado, mientras que la de un fleje de PET se reduce más o menos en un 20 % y la de un fleje de PP, hasta el 80 % ([10]). Por tanto, si se exige el mismo grado de resistencia al choque, los flejes de PP, en particular, han de aplicarse a las mercancías embaladas con una tracción inicial mucho mayor. A menudo, esto exigirá el empleo de herramientas neumáticas o eléctricas en vez de herramientas manuales sencillas. Además, mientras los flejes de PET recuperan hasta el 95 % de su tensión elástica tras un impacto de presión, los flejes de PP sólo recuperan el 75 % ([11]).

(25) En determinadas aplicaciones, la resistencia térmica constituye un requisito previo para la utilización del fleje. Los flejes de acero resisten temperaturas de hasta 600-750 °C, al tiempo que los flejes de plástico pueden debilitarse considerablemente a temperaturas elevadas. Según la norma europea (Euronorm) CEN T261, los flejes de plástico pueden utilizarse

([9]) Según las partes, partiendo del volumen de negocios total en el EEE, estimado en 808 millones de ecus, el 15 % de las películas extensibles y el 20 % de las películas retráctiles se emplean en aplicaciones que compiten directamente con los flejes.

([10]) Véase Verband Deutscher Ingenieure: *Richtlinie VDI Nr. 3968*, apartado 3.2, «Kunststoff-Verpackungsbänder». Los estudios técnicos presentados por las partes no abordan las propiedades físicas como la viscosidad y la relajación a lo largo del tiempo.

([11]) Titan Umreifungstechnik GmbH; «Technische Spezifikationen — Kunststoffverpackungsband».

con temperaturas máximas de 90 °C, pero el material se ablandará y aumentará sus propiedades de alargamiento incluso a temperaturas más bajas. En cambio, los flejes de PP se recomiendan para aplicaciones cuya temperatura no exceda de 35 °C. En determinadas aplicaciones del sector siderúrgico —por ejemplo, en el caso del flejado de bobinas de acero laminadas en caliente— la temperatura del producto es un factor determinante. No obstante, tales aplicaciones sólo representan entre el 3 % y el 10 % del consumo global de flejes de acero en Europa occidental.

(26) De la comparación entre las propiedades físicas y mecánicas del producto se deduce que, mientras que los flejes de PET ofrecen características similares a los flejes de acero, en particular a los flejes de acero para usos normales, los flejes de PP son un producto sustitutivo de aquéllos menos satisfactorio, especialmente cuando se trata de trabajos pesados, en los que el producto debe durar más tiempo y la rigidez y el alargamiento reducido son factores decisivos, o de aplicaciones a temperaturas más elevadas. Las diferencias en cuanto a las propiedades físicas de los productos y los usos previstos pueden proporcionar información valiosa para la definición del mercado de producto [12], pero no son en sí mismas suficientes para descartar la posibilidad de que los clientes y usuarios finales consideren estos productos alternativas efectivas [13]. Por tanto, resulta necesario determinar hasta qué punto estas diferencias impedirían a un número significativo de clientes de flejes de acero empezar a adquirir flejes de plástico, sobre todo flejes de PP, si el precio relativo de los flejes de acero aumentara de forma permanente por un importe limitado.

Ámbitos de utilización y categorías de consumidores

(27) Según los resultados de la investigación de la Comisión, en 1997 los flejes de acero representaron aproximadamente el 55 % (en valor) del consumo total de flejes en Europa occidental, los flejes de PET el 11,5 % y los flejes de PP el 34 %. En Europa occidental, más del 75 % del consumo global de flejes de acero se utiliza en la producción básica de acero y metales no férreos (bobinas de acero, chapas metálicas, palanquillas, lingotes y desbastes), la industria de tratamiento de metales (productos planos, tubos, perfiles), el sector de materiales de construcción (ladrillos y bloques), la agricultura y explotación forestal (madera de construcción, paneles de madera), el sector textil y de fibras discontinuas, la industria del automóvil y de componentes y los sectores de transporte y transporte marítimo.

(28) Los flejes de acero representan aproximadamente el 97 % del consumo total de flejes (en valor) en la producción de acero y de metales no férreos, el 92-95 % en la industria del tratamiento del acero, el 90 % en el transporte marítimo y el transporte, el 77-80 % en el sector de fibras discontinuas, el 69-75 % en el sector de ladrillos y bloques, el 58-65 % en el sector de otros materiales de construcción y el 56-70 % en la industria del automóvil. En cambio, los flejes de PP se utilizan fundamentalmente en los sectores de prensa y edición (93-93 %), alimentos y bebidas (60-65 %) y cartón y cartón ondulado (45-46 %). En la actualidad, el uso de flejes de PP no está muy extendido en los sectores de producción y tratamiento del acero ni en la industria de fibras discontinuas, mientras que, en el de materiales de construcción, este tipo de flejes representa menos del 15 % del total del consumo de flejes. En la mayor parte de los casos en los que los flejes de acero y los flejes de PP se emplean en el mismo sector, ambos materiales sirven para aplicaciones distintas [14].

Elementos de prueba de los procesos de sustitución en el pasado reciente

(29) Las partes notificantes alegan que, en la actualidad, los flejes de plástico podrían sustituir a los de acero en casi todos los ámbitos de aplicación. En una primera fase, los flejes de plástico sustituyeron a los de acero en aplicaciones relativamente sencillas y sin grandes exigencias, donde no era necesario que el acero fuera de alta resistencia. En los últimos diez años, sin embargo, ante el desarrollo de flejes de PET de alta resistencia a la tracción y la mejora de la tecnología de embalaje, se ha ido extendiendo el uso de materiales plásticos, introduciéndose en todo tipo de ámbitos de aplicación.

(30) Esta opinión parece confirmarse si se observan las diferencias que presenta la evolución del consumo de flejes de acero y de plástico en los últimos años. Según las partes, el consumo total de flejes de acero en Europa occidental disminuyó, en valor, en 38,6 millones de ecus (11,7 %) entre 1987 y 1997. En el mismo período, el consumo total de flejes de plástico aumentó en 128,6 millones de ecus (73,8 %). Como resultado de ello ha descendido la proporción de los flejes de acero en el consumo total de flejes, pasando de aproximadamente el 65 % al 49 % (en valor) entre 1987 y 1997. La Comisión reconoce

[12] Véanse las Decisiones 93/9/CEE de la Comisión en el caso IV/M.214 — DuPont/ICI (DO L 7 de 13.1.1993, p. 13, puntos 21-22), y 97/610/CE de la Comisión en el caso IV/M.774 — Saint-Gobain/Wacker Chemie/NOM (DO L 247 de 10.9.1997, p. 1, punto 83).

[13] Véase la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372 de 9.12.1997, p. 5, apartado 36).

[14] Las instalaciones de producción de hojalata de [. . .] en [. . .] (Reino Unido) utilizan únicamente cantidades limitadas de flejes de PET para la manipulación interna de mercancías entre distintos procesos. Tales aplicaciones incluyen un fleje horizontal sobre bobinas de hojalata y dos flejes verticales sobre un cajón-paleta de hojalata. El embalaje para la expedición externa de las mecancías sigue requiriendo el uso de flejes de acero; el fleje de poliéster se retira antes de su embalaje definitivo.

que, en su conjunto, las ventas de flejes de plástico han aumentado considerablemente en los últimos años y que los flejes de PET, en concreto, han ido introduciéndose en grado considerable en otras aplicaciones para las que antes sólo se utilizaban flejes de acero (véase el considerando 37).

Diferencias de precios absolutos

(31) Es difícil llevar a cabo una comparación directa de los precios de los distintos tipos de flejes, porque ha de tomarse en consideración un gran número de variables. Para una aplicación dada, la sustitución de un tipo de fleje por otro de las mismas dimensiones puede ser posible, aunque es poco probable. De forma similar, cuando se utilizan materiales distintos, la mejor solución podría consistir en configuraciones distintas; por ejemplo, cuatro flejes de PP pueden ser sustituidos por tres flejes de PET de distintas dimensiones. No obstante, cabe proceder a algunas comparaciones indicativas. Según los resultados de la investigación de la Comisión, el precio de los flejes de acero oscila entre 60 y 400 ecus cada 1 000 metros, mientras que los flejes de plástico cuestan entre 15 y 90 ecus cada 1 000 metros, en función de las dimensiones. La *Richtliniearbeit Nr. 3968* de la Verband Deutscher Ingenieure establece que, cuando se comparan flejes de las mismas dimensiones, los de PET resultan un 20 % y los de PP un 40 % más baratos que los de acero ([15]). Por último, las partes notificantes proporcionaron ejemplos de diferencias de costes entre los tres materiales para aplicaciones en las que podían emplearse todos ellos. Para estas aplicaciones, como promedio, el PET resultaba un 7 % y el PP más del 50 % más barato que el acero.

Evolución de los precios a largo plazo

(32) Las partes han presentado un gráfico basado en las estadísticas de la British Tensional Strapping Association que muestran la evolución comparativa de los precios de los tres tipos de flejes en el mercado británico entre 1987 e 1996. Este gráfico revela que la evolución de los precios del PET y del acero ha sido similar, mientras que los precios del PP parecen haber seguido una evolución más independiente de la de sus productos sustitutivos potenciales.

Costes y tiempo necesario del proceso de sustitución

(33) Los costes ligados a la sustitución de flejes de acero por productos alternativos de plástico implican una inversión de capital en nuevos equipos de flejeado, así como una serie de gastos derivados de la formación de operarios y de la reorganización de los procesos de flejado en las instalaciones de producción de los usuarios finales. Normalmente, las herramientas de flejado etán diseñadas específicamente para uno u otro tipo de flejes, como resultado de lo cual cambiar de material exigiría sustituir toda la herramienta. Las flejadoras, por otro lado, pueden emplearse en muchos casos con uno u otro material, dado que el denominado «cabezal de soldadura» puede sustituirse separadamente. Los costes de sustitución parecen ser moderados y, en general, no parecen constituir un factor determinante. Por ejemplo, los costes de las herramientas manuales oscilan entre unos 80 ecus, en el caso de una herramienta combinada simple de cierre manual, hasta unos 2 000 ecus cuando se trata de una moderna máquina-herramienta eléctrica portátil, pudiendo llegar hasta los 5 000 ecus si se utiliza una máquina-herramienta controlada electrónicamente. Los cabezales de soldadura de acero cuestan entre 15 000 y 25 000 ecus, y los de plástico, entre 4 000 y 5 000 ecus.

Opiniones de los consumidores

(34) Las opiniones de los usuarios finales y consumidores, así como de los competidores de las empresas afectadas, revisten una importancia especial a la hora de delimitar el mercado de producto de referencia. En el presente caso, para verificar las opiniones de las partes, la Comisión comenzó por llevar a cabo una pequeña encuesta entre 48 clientes de flejes de las partes de la operación. En conjunto, las compras de estos clientes representan aproximadamente el 14 % del consumo total en Europa occidental.

(35) Casi todos estos clientes declararon en sus respuestas a la Comisión que la sustitución de los flejes de metal en todas sus aplicaciones era muy problemática. Cuando se les preguntó por las razones, la mayor parte de los usuarios finales hizo referencia a que los flejes de acero presentan una mayor resistencia a la tracción, a la rotura y a la temperatura que los de plástico, a su mayor resistencia a las aristas (resistencia a la abrasión), a su excepcional rigidez y escaso alargamiento y a sus mejores propiedades de reciclaje. Los principales clientes de la industria de producción de acero han declarado que, en lo que respecta al 60-70 %, o incluso más, de sus actuales aplicaciones de los flejes, sólo pueden utilizar el acero debido a la temperatura del producto y la necesaria resistencia a la rotura y a la abrasión. Las empresas que operan en los sectores de bloques de cemento, caliza y ladrillos que actualmente utilizan ambos tipos de flejes declararon en sus respuestas a la encuesta de la Comisión que les era imposible cambiar de material para todas sus aplicaciones, pero que consideraban ambos tipos de flejes, los de acero y los de plástico, complementarios más que sustitutivos. Los clientes del sector de la caliza han declarado que no pueden sustituir los flejes de acero

([15]) Véase Verband Deutscher Ingenieure: *Richtlinie VDI Nr. 3968*, cuadro «*Bandeigenschaften im Vergleich (Allgemeine Übersicht)*».

por productos alternativos de plástico en el 90-100 % de sus actuales aplicaciones de flejado de embalajes.

(36) No obstante, las partes de la concentración han facilitado a la Comisión los resultados de una encuesta dirigida a 518 consumidores de flejes, según los cuales las empresas que actualmente utilizan flejes de acero ya están utilizando alternativas plásticas en una medida significativa y considerarían la posibilidad de pasar de los flejes de acero a productos sustitutivos de plástico. Para verificar estos resultados, la Comisión llevó a cabo una segunda encuesta a la que respondieron 191 clientes de flejes que representaban a las principales industrias consumidoras de flejes de acero y procedentes del conjunto de Europa occidental.

(37) De las 69 empresas que, en total, han cambiado el material de los flejes en los últimos tres años, 39 (20,4 % de la muestra total) han pasado del acero al PET, pero sólo 20 (10,5 %) del acero al PP. Estas pautas no son las mismas en todos los sectores consumidores, pero la sustitución del acero por el PP es mucho menor en los sectores de la madera de construcción y explotación forestal, fibras discontinuas y textil (ninguna de las empresas consultadas en estos sectores sustituyeron los flejes de acero por los de PP), así como en las industrias de tratamiento de metales y del acero (sólo 8,6 % han pasado del acero al PP). En cambio, en el sector de materiales de construcción, el 15,3 % de los consumidores ha sustituido los flejes de acero por los de PP, y en la industria del automóvil, lo ha hecho el 16,7 % de los consumidores.

(38) Un total de 59 empresas (el 30,9 % de la muestra) declararon a la Comisión que estaban examinando la posibilidad de cambiar el material de los flejes. De estas 59 empresas, 49 (el 25,7 %) estaban pensando pasar de los flejes de acero a los de PET, pero sólo 17 clientes (el 8,9 %) pensaban pasar del acero al PP. Las pautas de tales cambios no son las mismas en todos los sectores. En los sectores de madera de construcción, fibras discontinuas y automóvil, ninguna de las empresas que respondieron a la encuesta de la Comisión está examinando la posibilidad de sustituir los flejes de acero por los de PP. En la industria de materiales de construcción, el 2,6 % de las empresas que respondieron está examinando esta posibilidad. En los sectores de tratamiento de metales y del acero, el porcentaje llega hasta el 11,6 %.

(39) Además, ha de tomarse en consideración que una proporción considerable de los clientes que están pensando en el cambio no utilizan los flejes de acero y los de plástico para las mismas aplicaciones (los mismos productos embalados, el mismo peso de los embalajes). En las industrias de los metales, sólo el 32,1 % de los clientes señaló que utilizaría los flejes de plástico en aplicaciones similares a aquellas para las que utilizaba los flejes de acero. No obstante, muchos de estos clientes (el 61,1 %) utilizan flejes de PET, mientras que sólo el 38,9 % (el 12,5 % del total, excluidos los que actualmente sólo utilizan flejes de plástico) utiliza flejes de PP como producto directamente sustitutivo de los de acero. De forma similar, en el sector de la construcción, sólo el 14,8 % de los clientes utiliza flejes de plástico en aplicaciones similares a las de los flejes de acero y todos ellos utilizan exclusivamente flejes de PET como producto sustitutivo de los de acero. En los sectores de maderas de construcción y fibras, sólo el 10,5 % utiliza flejes de PP en aplicaciones para las que actualmente utiliza también flejes de acero.

3. *Conclusión en el mercado de flejes*

(40) Sobre la base de las consideraciones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los flejes de PET son un producto sustitutivo inmediato y satisfactorio de los flejes de acero en lo que respecta a la mayor parte de las aplicaciones en las que los consumidores utilizan estos últimos. Por tanto, los flejes de PET forman parte del mismo mercado de producto de referencia que los flejes de acero. En particular, los resultados de la encuesta que llevó a cabo la Comisión entre proveedores y usuarios finales de flejes confirman la opinión de que los flejes de PET, en casi todas las aplicaciones, se consideran un producto sustitutivo efectivo de los flejes de acero, excepto cuando se trata de aplicaciones que requieren una elevada resistencia térmica. No obstante, tales aplicaciones sólo representan entre el 3 % y el 10 % del consumo total de flejes en Europa occidental, y la discriminación en materia de precios entre distintos grupos de consumidores individuales, en función de si utilizan o no flejes de acero en aplicaciones en caliente, no parece, en términos generales, factible.

(41) En cuanto a la cuestión de determinar si los flejes de PP forman parte del mismo mercado de producto de referencia que los flejes de acero, la Comisión tiene dudas dadas las diferencias relativas a las características físicas y mecánicas del producto, los precios absolutos y la evolución de los precios en los últimos años. Además, los resultados de la encuesta que ha llevado a cabo la Comisión entre usuarios finales de varios sectores parecen indicar que, si los consumidores consideran la posibilidad de sustituir los flejes de acero por los de PP, los factores decisivos no son, en la mayoría de los casos, los precios relativos. No obstante, la Comisión es consciente de que numerosos consumidores han sustituido los flejes de acero por los de PP en los últimos tres años o están pensando en la posibilidad de hacerlo. En algunos sectores, estos clientes representan más del 10 % del total de usuarios finales cuyas opiniones se recabaron. Esta proporción puede con-

siderarse suficiente para impedir que los productores de flejes de acero incrementen los precios de forma permanente por un importe reducido pero significativo, especialmente porque las investigaciones de la Comisión no revelaron que los productores de flejes de acero puedan discriminar en materia de precios entre las distintas aplicaciones de los usuarios finales. Ante esta paradójica situación, la Comisión no ha logrado probar de forma concluyente que los flejes de PP no forman parte del mismo mercado de producto de referencia que los flejes de acero. Por tanto, en el presente caso se parte de un mercado de producto de referencia más amplio, que incluye los flejes de PET y de PP.

A.2. **Los cabezales de soldadura de flejes constituyen un mercado de productos de referencia**

(42) Los cabezales de soldadura son el instrumento más sofisticado y complejo del núcleo de las flejadoras automáticas y de los sistemas industriales de flejado que tensan el fleje y realizan la unión. Las máquinas manuales carecen de cabezales de soldadura; el fleje se introduce manualmente en la herramienta y se efectúa la unión. Los cabezales de soldadura pueden distinguirse del cuerpo de la máquina porque se suelen vender individualmente a empresas independientes que se encargan del montaje de las máquinas y que no fabrican por sí mismas los cabezales de soldadura o sólo producen un número limitado o una pequeña gama de éstos [16]. En 1995-1997, las ventas de cabezales de soldadura individuales a montadores independientes y competidores representaron entre el 15 % y el 25 % del número total de cabezales de soldadura fabricados por el grupo ITW y entre el 80 % y el 90 % de los producidos por Titan.

(43) Desde el punto de vista de la demanda, los cabezales de soldadura para flejes de acero no pueden ser sustituidos por cabezales de soldadura para flejes de plástico, ni viceversa, debido a las características peculiares de cada tipo de fleje y a la diferente forma en que se efectúa la unión, ya sea remachando el fleje de acero o aplicando calor al fleje de plástico. No obstante, las características técnicas básicas de los cabezales de soldadura y los conocimientos industriales necesarios para su producción suelen ser comparables. Además, la mayor parte de los fabricantes de cabezales de soldadura producen ambos tipos de cabezales aunque en distinta proporción. Por estos motivos, desde el punto de vista de la oferta, la Comisión ha llegado a la conclusión de que ambos tipos de cabezales de soldadura pertenecen al mismo mercado de productos de referencia.

[16] Los principales clientes de cabezales individuales de soldadura para flejadoras son Itipack (Italia), AmCa Machinery Inc. (Estados Unidos), Sorsa (España) y Samuel Strapping Systems (Canadá).

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

B.1. **Mercado de los flejes de acero y de plástico**

1. *El mercado de referencia es supranacional*

(44) El mercado geográfico de referencia de los flejes sobrepasa las fronteras geográficas de cada Estado miembro de la Comunidad y de la AELC, ya que es un producto cuya oferta tiene carácter transfronterizo en todos estos Estados. Tanto ITW Signode como Titan abastecen a clientes en todos los Estados miembros de la Comunidad. Además, salvo ciertas situaciones específicas registradas en Suecia, Finlandia y Noruega, no existen diferencias fundamentales en las cuotas de mercado de las partes entre los principales países comunitarios y los países de la AELC [17].

(45) Los flejes están sujetos a varias normas y estándares reconocidos internacionalmente o a orientaciones selectivas reconocidas y requisitos de embalaje y de carga [18]. Por consiguiente, las partes notificantes consideran que no existen diferencias importantes en los Estados de la Comunidad y los de la AELC por lo que se refiere a la naturaleza y características del producto que nos ocupa.

2. *El mercado de referencia no es mayor que el EEE y Suiza*

Proximidad a los usuarios finales y preferencias de los clientes por los proveedores de Europa occidental

(46) Los usuarios finales realizan sus pedidos de flejes según su consumo real de forma escalonada durante todo el año. Dado que cualquier interrupción en el suministro de flejes produciría un importante perjuicio en el proceso de producción de los usuarios finales, los clientes sitúan la fiabilidad del proveedor y la seguridad en las entregas entre los criterios más importantes en los que se basan para elegir su proveedor. Por estos motivos, según los resultados

[17] La cuota de mercado considerablemente elevada de ITW Signode, hasta el 70 %, en los países nórdicos, refleja la adquisición de Burseryds por parte de ITW en 1995 y las constantes ventas transitorias al revendedor independiente Cyklop, antiguo propietario de Burseryds.

[18] Por ejemplo, proyecto de norma europea CEN TC261/SC3/WG3 (enero de 1998) y las normas correspondientes «Embalaje-especificación de flejes de acero resistentes a la tracción» y «Embalaje-especificación de flejes no metálicos resistentes a la tracción».

de la investigación de mercado realizada por la Comisión, parece que los clientes no consideran que los proveedores radicados en el exterior del EEE y de Suiza sean alternativas fácilmente disponibles a sus proveedores actuales. Ninguno de los usuarios finales que respondieron al cuestionario de la Comisión ha importado flejes procedentes de proveedores situados fuera de Europa occidental.

Costes de transporte

(47) Según las partes, los costes de transporte desde los Estados Unidos hasta Europa representarían aproximadamente entre un 5 % y un 10 % de los precios finales de los flejes de acero. El porcentaje exacto depende del valor del producto y del medio de transporte. Los costes de transporte de los flejes de plástico serían inferiores al 5 %. Además, de la información facilitada por ITW Signode se desprende que los gastos totales de flete y seguro superan, por lo general, el 10 % de los precios al consumo de los flejes de acero en los transportes a larga distancia o desde ultramar. Aunque los costes de flete y seguro parecen modestos, cabe recordar que los flejes constituyen un producto de escaso valor en el que el valor añadido a las materias primas es del 15 % al 30 %. En este orden de cosas, los suministros serán sensibles a los costes de transporte.

Derechos de importación y otros obstáculos no arancelarios al comercio

(48) Los derechos de importación a la Comunidad para los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (tipos de los derechos convencionales), aplicables desde el 1 de enero de 1998, son del 3,2 % para los flejes de acero, el 10,1 % para los flejes de PP y del 10,4 % para los flejes de PET. Los derechos sobre las importaciones procedentes de otros países (tipos de los derechos autónomos) son del 10 %, 23 % y 20 % respectivamente. Como mínimo los tipos de los derechos aplicables a los flejes de plástico son bastante importantes dado el escaso valor añadido de estos productos y hacen que sea poco probable que las importaciones se incrementen considerablemente en respuesta a un incremento pequeño pero significativo de los precios relativos en Europa occidental.

Flujos comerciales e importaciones

(49) Se carece de datos oficiales sobre los flujos comerciales de los flejes ya que la nomenclatura arancelaria y estadística de la Comunidad Europea carece de un código de aduanas independiente para los flejes[19]. Sin embargo, según las partes, cerca de 20 000 toneladas de flejes de acero y aproximadamente 2 000 toneladas de flejes de plástico se importaron en el EEE en 1996, lo que representaba aproximadamente un 6 % y un 3 %, respectivamente, del total de ventas en el EEE. Se considera que estas importaciones, conjuntamente, representan aproximadamente el 5 % del mercado total de flejes. Debido a su limitado volumen, las importaciones de flejes no han tenido una repercusión importante en las condiciones de la competencia en Europa occidental, especialmente en la fijación de los precios de los principales proveedores en dicha zona.

3. ***Conclusión***

(50) Sobre la base de todo lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que el mercado geográfico de referencia de los flejes de acero y de plástico se limita al EEE y a Suiza (denominados en lo sucesivo «Europa occidental»), puesto que las condiciones de la competencia en esta zona son lo suficientemente homogéneas y pueden diferenciarse de las zonas vecinas y debido a que, si se toman conjuntamente los costes de transporte y los derechos pagaderos, las importaciones se encuentran en una situación de importante desventaja con respecto a los fabricantes establecidos en el EEE.

B.2 **Mercado de los cabezales de soldadura de las máquinas flejadoras**

(51) El ámbito geográfico del mercado de los cabezales de soldadura es mundial. No existen importantes barreras a las importaciones a la Comunidad y, dado que los cabezales de soldadura son un producto con un valor añadido relativamente alto, los costes de transporte no afectan al ámbito de actividad de los proveedores ni a las decisiones de compra de sus clientes. Es más, tanto ITW Signode como Titan venden cabezales de soldadura a clientes situados en todo el mundo. En 1995-1997, Titan realizó entre el 50 % y el 80 % de sus ventas totales de cabezales de soldadura individuales fuera del EEE.

C. VALORACIÓN

(52) La presente valoración se realiza con arreglo a la afirmación efectuada por las partes en su notificación según la cual, de acuerdo con su contrato de compra-venta, al tiempo que adquieren el control conjunto de Titan, esta empresa venderá su maquinaria de flejado y sus equipos a una empresa independiente, Lenzen (véase el considerando 7). Según las partes, basándose en el volumen de negocios alcanzado en 1996, se espera que la futura empresa en participación alcance un volumen de negocios total en el EEE de aproximadamente [. . .] millones de ecus, siempre que se mantengan plenamente los actuales volúmenes. De esta cifra, aproximadamente [. . .] millones de ecus procederán de la

[19] Las partes han señalado en la clasificación arancelaria aduanera los números que, en su opinión, abarcarían los flujos comerciales de los productos que nos ocupan: 72124098 para flejes de acero, 39202079 para flejes de PP y 39206290 para flejes de PET. No obstante, estos códigos aduaneros no corresponden exclusivamente a los flejes.

actual empresa Titan y [. . .] millones de ecus de las instalaciones de producción que serán transferidas por ITW Signode.

Objetivo perseguido por la operación notificada

(53) La operación de concentración propuesta es fruto de la intención del grupo Krupp-Hoesch de retirarse de la fabricación y distribución de flejes y de maquinaria para la fabricación de los mismos. Inicialmente, Krupp-Hoesch pretendía dividir las actividades comerciales de Titan, su filial en este ámbito, entre ITW Signode, que asumiría todas las actividades de la empresa fuera de Alemania, y la empresa alemana Lenzen, que se quedaría con la parte de la actividad comercial en Alemania. Esta operación, que se notificó con arreglo al derecho de competencia alemán, se abandonó en abril de 1997 una vez que el Bundeskartellamt manifestó serias dudas desde el punto de vista de la competencia en una carta admonitoria.

(54) La operación que nos ocupa tiene una estructura diferente: ITW Signode adquiere el control conjunto únicamente de las actividades de Titan en el ámbito de los flejes (véase el considerando 7). Desde el punto de vista de ITW Signode, la empresa en participación propuesta refleja los cambios experimentados en los mercados alemán y europeo de los flejes y del acero. Como parte de la empresa en participación. ITW Signode completará sus instalaciones de producción en Alemania con la adición de las actuales líneas de producción de Titan que son parcialmente complementarias de sus líneas de producción de Dinslaken.

C.1 **Principales proveedores de flejes en Europa occidental**

(55) El grupo ITW es el principal proveedor mundial de flejes y de maquinaria relacionada con éstos y opera en Europa occidental a través de sus filiales Burseryds Bruk AB (Suecia), Signode Systems GmbH (Alemania) y Orgapack Holding AG (Suiza) con filiales en Francia, Escocia y Estados Unidos. En 1995 y 1996, ITW adquirió Burseryds y Orgapack respectivamente. ITW opera también en los mercados contiguos de los productos de embalaje y se considera a sí misma líder mundial en ofrecer a los clientes una única fuente de maquinaria para embalaje extensible y de películas de embalaje [20]. En 1996, el grupo ITW logró un volumen de negocios total a nivel mundial de 3 935 millones de ecus.

(56) Titan cuenta con dos instalaciones de producción en Alemania, una de flejes de acero y de cabezales de soldadura situada en Hagen-Kabel y otra situada en Schwelm destinada al diseño y fabricación de equipos de flejado [21]. No obstante, sólo las instalaciones de producción de Hagen-Kabel son objeto de la operación de concentración, ya que la unidad de Schwelm se venderá al grupo Lenzen. Titan ha cedido la licencia de una patente relacionada con un sistema de sujeción de balas tanto al grupo ITW como a P. W. Lenzen.

(57) El principal proveedor de flejes de acero después de las partes participantes en la concentración es la empresa familiar M. J. Maillis SA (en lo sucesivo «Maillis») que cuenta con tres líneas de producción de flejes de acero en Grecia. Desde 1996, la empresa dispone también de una línea de producción de flejes de plástico de PP y de PET. En 1997 instaló una nueva línea de tratamiento térmico que le permite fabricar flejes de acero de alta resistencia así como una línea de producción de película extensible. Dado que Maillis no tiene una organización encargada de la distribución fuera de Grecia, la mayor parte de sus ventas de flejes se efectúan a través de distribuidores independientes. En 1996, el volumen de negocios total a nivel mundial de Maillis rondó los 35 millones de ecus.

(58) Cyklop International es un importante proveedor de flejes de plástico que fabrica también maquinaria de flejado. Actualmente, los principales proveedores de flejes de acero de Cyklop son ITW Signode y Titan. Cyklop es también distribuidor exclusivo en Suecia y Finlandia de cabezales de soldadura y de aparatos para la fabricación de flejes de acero producidos por Orgapack, empresa perteneciente al grupo ITW, y vende también las herramientas de Orgapack, sin tener la exclusividad, en otros Estados miembros. Además, recientemente Cyklop e ITW han creado una empresa en participación denominada CS Packaging Corporation, que servirá de base para suministrar a los mercados potenciales del Lejano Oriente. El grupo Cyklop logró en 1996 un volumen de negocios total a nivel mundial de cerca de 150 millones de ecus.

(59) Brevetti Signode Labea SpA fabrica flejes tanto de acero como de plástico y maquinaria para la fabricación de flejes utilizando tecnología cedida por ITW bajo licencia. El grupo ITW no tiene participaciones en Brevetti pero ha concedido a ésta el derecho exclusivo a suministrar el mercado italiano. El volumen total de negocios a nivel mundial de Brevetti en 1996 fue de cerca de 30 millones de ecus.

(60) Samuel Strapping Systems Company, parte de Samuel Manu-Tech Inc. de Canadá, es un importante proveedor de flejes de acero y de plástico y de equipos para la fabricación de flejes en América del Norte. En Europa occidental, Samuel opera en los

[20] Véase el informe anual de ITW correspondiente a 1996, p. 19.

[21] La fabricación de equipos de flejado fue subcontratada a montadores independientes a finales de 1993.

mercados de los flejes de acero y de plástico a través de sus filiales del Reino Unido Acme Gerrard Ltd y Pakseal Industries Ltd. El grupo Samuel alcanzó en 1996 un volumen de negocios total a nivel mundial cercano a 304 millones de ecus.

(61) Lenzen, empresa familiar alemana, fabrica flejes de acero y diseña máquinas para la fabricación de flejes. En 1996 su volumen de negocios global fue cercano a 21 millones de ecus. Las empresas Brockhaus y Theis son empresas familiares medianas que operan trenes de laminado en frío en Alemania. Etilam/Sollac pertenece al fabricante francés de acero Usinor SA.

C.2. **Mercado de los flejes de acero y de plástico**

1. ***Situación actual de las partes en el mercado***

Dimensiones del mercado

(62) La Comisión no tiene conocimiento de estadísticas, oficiales o no (recopiladas por asociaciones de empresas, etc.), sobre las dimensiones del mercado de los flejes. Además, las cifras de ventas de algunos importantes productores de flejes no pueden compararse con facilidad, porque algunos proveedores no disponen de su propia organización de ventas, sino que utilizan distribuidores independientes y revendedores. Por tanto, la Comisión se ha visto obligada a efectuar varios cálculos para establecer su propia estimación de la dimensión del mercado, basada en las cifras de ventas de todos los fabricantes importantes de Europa occidental. En particular, la Comisión ha eliminado la doble contabilidad de las ventas derivadas de entregas entre competidores y no ha tenido en cuenta las ventas de distribuidores independientes y de revendedores, ya que adquieren sus productos casi exclusivamente a fabricantes de Europa occidental. La Comisión ha estimado las ventas generadas por pequeños fabricantes y también ha tomado en consideración el volumen de importaciones estimado por las partes notificantes (véase el considerando 49). En conclusión, la Comisón estima que las ventas totales de flejes de acero y de plástico en Europa occidental ascendieron a aproximadamente 489,4 millones de ecus en 1997 ([22]), excluidos los márgenes de distribuidores independientes y revendedores. De dicho total cerca de 267,4 millones de ecus correspondían a ventas de flejes de acero, 56,3 millones de ecus a flejes de PET y aproximadamente 165,7 millones de ecus a ventas de flejes de PP.

Cuotas de mercado

(63) Las ventas totales de flejes de ITW Signode en 1997 ascendieron a cerca de [. . .] millones de ecus, de los que [. . .] millones de ecus (64,2 %) corresondían a flejes de acero, [. . .] millones de ecus (8,2 %) a flejes de PET y [. . .] millones de ecus (15,6 %) a flejes de PP. Estas ventas representan una cuota de mercado de aproximadamente el [30-35 %] del mercado total de flejes de acero y plástico en Europa occidental. Titan consiguió un volumen de negocios total cercano a [. . .] millones de ecus (únicamente flejes de acero), lo que representa una cuota de mercado cercana al [5-10 %]. Los siguientes principales proveedores de flejes en Europa occidental se recogen a continuación en el cuadro 1. Ninguno de ellos tiene cuotas de mercado por encima del 10 %; en su mayor parte, sus cuotas de mercado se sitúan por debajo del 5 %.

([22]) Según las partes notificantes, el consumo total de flejes en Europa occidental ascendió a 593,2 millones de ecus en 1997. De esta cantidad, las ventas de flejes de acero representaron 290,3 millones de ecus y las de flejes de plástico 302,9 millones de ecus. Según estas cifras, la cuota de mercado de las partes sería del [30-35 %].

(64) *Cuadro 1*

Principales productores de flejes de acero y de plástico en Europa occidental — Cuotas del total de ventas (en términos de valor)

(en %)

Proveedores	Flejes de acero	Flejes de PET	«Flejes de PP»	Total flejes de acero y plástico	
	1997	1997	1997	1996	1997
ITW Signode	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]	[. . .]
Titan (Hagen)	[. . .]	0	0	[. . .]	[. . .]
Total de las partes	[50-60]	[20-25]	[15-20]	[35-45]	[35-45]
Strapex (CH)	0	< 10	10-20	< 10	< 10
Samuel/ACME Gerrard (UK)	< 10	< 3	< 5	< 5	< 10
Cyklop (D)	0	20-30	< 10	< 10	< 10
Maillis (GR)	< 10	< 3	< 3	< 5	< 5
Brevetti (I)	< 5	0	< 5	< 5	< 5
Teufelberger (D)	0	0	< 10	< 5	< 5
Lenzen (D)	< 5	0	0	< 5	< 5
Sekisui Jushi (NL)	0	0	< 10	< 5	< 5
Kaltwalzwerk Brockhaus (D)	< 5	0	0	< 5	< 5
Theis-Gruppe (D)	< 5	0	0	< 5	< 5
Jäger (D)	0	0	< 10	< 5	< 5
Etilam/Sollac (F)	< 5	0	0	< 5	< 5
Sander (D)	0	< 5	< 5	< 5	< 5
PP Payne (UK)	0	< 5	< 5	< 5	< 5
Plastic Extruders (UK)	0	< 5	< 5	< 5	< 5

Fuente: Investigación de mercado de la Comisión (sólo fabricantes con una cuota de mercado superior al 1 %).

Nota: Las cifras se basan en las ventas totales de las empresas tras suprimir la doble contabilidad resultante de las entregas entre competidores. El grupo Cyklop no fabrica por sí mismo flejes de acero sino que opera en este mercado únicamente como distribuidor; por este motivo, no se consignan en el cuadro sus ventas en este segmento. Las cuotas de mercado han sido calculadas sobre la base de una estimación de la dimensión del mercado (véase el considerando 62).

Capacidades y producción

(65) Las partes notificantes han estimado la capacidad total de flejes de acero en Europa occidental entre 410 000 y 450 000 toneladas anuales durante los últimos tres años. Esta cifra ha quedado confirmada por la encuesta de mercado de la Comisión cuyos resultados arrojaban una capacidad total de flejes de acero cercana a 437 300 en 1997. De esta cifra, las líneas de producción de las partes, tomadas conjuntamente, representaban cerca del [45-55 %]. El principal competidor, Maillis, ha incrementado recientemente su capacidad de flejes de acero de 60 000 toneladas a 80 000 toneladas anuales o, lo que es lo mismo, un 18 % de su capacidad total. La utilización de capacidad en Europa occidental fue aproximadamente del 84 % en 1997. Dado que se prevé que la demanda de flejes de acero se estanque durante los dos a cuatro próximos años, no parece que exista un importante exceso de capacidad que pueda limitar la conducta de las partes tras la operación de concentración.

(66) La capacidad total de producción de flejes de plástico ascendió aproximadamente a 100 000 toneladas en 1996. De esta cifra, las líneas de producción de ITW Signode representan conjuntamente entre el 15 % y el 20 %. Como consecuencia de la reciente expansión de la capacidad de producción de flejes de plástico por parte de los competidores, la actual cuota de capacidad de las partes es probable que se sitúe por debajo del 15 %. Los principales competidores en el sector de los flejes de plástico, Strapex y Cyklop, representan conjuntamente entre el 20 % y el 30 % de la capacidad total de producción de flejes de plástico. La capacidad total de producción de flejes de PET fue aproximadamente de entre 20 000 y 25 000 toneladas y la utilización de dicha capacidad se situó por término medio entre el 60 % y el 70 %. Maillis ha iniciado recientemente la producción de flejes de plástico de PET y de PP y Brevetti posee ya un plan concreto para invertir en nuevas líneas de producción de flejes de PET.

2. ***Situación de mercado de las partes afectadas tras la concentración***

Cuotas de mercado

(67) Como fruto de la concentración propuesta, sobre la base de las estimaciones de la Comisión relativas a la dimensión del mercado, ITW Signode y la empresa en participación prevista alcanzarían en 1997 una cuota de mercado conjunta, en términos de valor, de aproximadamente el [35-45 %] como máximo en el mercado conjunto de los flejes de acero y de plástico. Sin embargo, ITW Signode espera perder entre el [. . .] % los flejes de y el [. . .] % de las ventas actuales de flejes de acero de Titan como consecuencia de la transferencia de la organización de ventas y las marcas registradas de Titan a Lenzen. Esta pérdida esperada parece demasiado elevada si se tiene en cuenta el hecho de que Titan no dispone de una organización de ventas consolidada fuera de Alemania. La Comisión espera que el grupo Lenzen sea capaz de suscribir contratos de suministro con algunos antiguos clientes de Titan en Alemania. Dadas las circunstancias específicas del presente caso, está previsto que las ventas que la futura empresa en participación perderá en beneficio de Lenzen asciendan al [. . .] % de las ventas actuales de Titan. Por tanto, tomando en consideración esta pérdida de cuotas de mercado, la cuota de mercado combinada sería probablemente [inferior al 40 %]. Las partes de la concentración contarían con una cuota de mercado combinada cerca de cinco o seis veces superior a la cuota de mercado de su principal competidor. Asimismo, tras la concentración las partes notificantes serían el principal proveedor de flejes a escala mundial.

(68) Aunque las partes tendrán una cuota de mercado elevada, existen muchos otros proveedores, en particular en el segmento de flejes de plástico. Dado que el mercado gobal de los flejes crece aproximadamente un 3 % cada año y que el segmento de flejes de acero está en relativo descenso (véase el considerando 30), se espera que la cuota de mercado de las partes se reduzca con el tiempo a medida que su presencia en el mercado de flejes de plástico se vaya debilitando relativamente. Además, como se producen continuas mejoras en materiales y tecnolgía, especialmente en lo que respecta a los flejes de plástico y los equipos, es probable que los pequeños competidores sean capaces de seguir desarrollando sus actividades empresariales. Varios competidores han estado instalando capacidad adicional en los últimos años, especialmente Maillis, Lenzen, Teufelberger Strapex, Sander y Plastic Extruders. Incluso en el segmento de flejes de acero, donde a largo plazo hay una tendencia a la baja en los índices de consumo, por lo menos dos competidores están instalando capacidad adicional.

(69) En la actualidad, ninguno de los competidores de ITW está en condiciones de abastecer a sus clientes de una gama de flejes de acero y de plástico comparativamente tan completa como la de las partes notificantes. No obstante, tanto el grupo Samuel/Acme como Maillis han penetrado recientemente el mercado de los flejes de plástico. El grupo Samuel adquirió las actividades en el sector de los flejes de plástico de Interlake Corp., empresa que se centra fundamentalmente en el mercado de los Estados Unidos, y Maillis empezó a producir flejes de plástico a finales de 1996. Ambas empresas han manifestado que intentarán activamente incrementar sus cuotas de mercado en el sector de los flejes de plástico, especialmente de los de PET, en los años venideros.

(70) ITW Signode es uno de los principales proveedores de equipos de flejado y cuenta con una gama única de herramientas y máquinas flejadoras tanto para flejes de plástico como de acero. Sus principales competidores en los mercados de equipos de flejado son, sin embargo, los fabricantes de flejes de plástico Cyklop y Strapex y las empresas de ingeniería Fromm y Mosca. Estas empresas se consideran por

lo general capaces de abastecer a los usuarios de flejes de una gama suficiente de equipos de flejado y tienen los conocimientos técnicos y la experiencia técnica necesarios para asentarse como una alternativa viable a ITW Singode en el mercado de los equipos de flejado. Como la investigación de la Comisión ha revelado que, con sus equipos de flejado, los clientes pueden utilizar con bastante facilidad materiales de distintos fabricantes, la fuerte posición en los mercados de equipos de flejado no puede considerarse una ventaja significativa para la venta de bienes fungibles de flejado.

Competencia potential

(71) La penetración en el segmento de los flejes de acero del mercado de productos de referencia parece ser difícil, al menos para las nuevas empresas que carecen de acceso a la tecnolgía de procesado del acero. Además, ya que es probable que a largo plazo la demanda de flejes de acero se reduzca, cualquier nuevo operador tendría que capturar volumen de ventas a los proveedores existentes en la actualidad. Según las partes, en los últimos cinco años ninguna empresa ha penetrado por vez primera en el sector de los flejes de acero. Según la información que posee la Comisión actualmente, en el futuro previsible es poco probable que exista una competencia potencial efectiva, ya sea en forma de establecimiento de nuevas instalaciones de producción en Europa occidental o mediante el incremento de las importaciones.

(72) En cambio, por lo que se refiere al mercado de los flejes de plástico, los obstáculos a la penetración en el mercado parecen relativamente modestos. Según las partes, el coste total de la inversión para una nueva línea PET de alta resistencia se estima en cerca de 1,1 millones de ecus (sin incluir los costes de instalación, terrenos y construcciones) y una línea combinada PP/PET no sería mucho más costosa. El fuerte incremento de la demanda de flejes de plástico, especialmente de PP, haría que fuera razonable invertir en nuevas líneas de extrusión y ofrecería oportunidades de rentabilidad para un plan de penetración en el segmento. Esto ha quedado ya demostrado por las recientes inversiones efectuadas por Maillis. Además, hay que tener en cuenta que el coste de capital necesario para la conversión de líneas especializadas en PP en líneas de extrusión combinada PP/PET parece ser incluso inferior a las cifras antes citadas. Por consiguiente, los primeros en invertir en nuevas líneas de producción PET son los actuales fabricantes de flejes de PP.

Clientes actuales

(73) La posición de fuerza de los preveedores también puede ser contrarrestada por compradores poderosos que, gracias al volumen de sus necesidades y a su tamaño y recursos, pueden evitar que un productor con una posición pujante en el mercado explote dicha posición. Así ocurre, especialmente, en el presente caso, donde los productos son en gran medida homogéneos y donde una proporción significativa de las ventas se canaliza a través de distribuidores. Los distribuidores sirven a una gran variedad de clientes y dificultan que proveedores como ITW Signode/Titan hagan discriminaciones entre distintos grupos de clientes.

(74) Los principales clientes de materiales de flejado se concentran en sectores industriales como las industrias de acero y metales, la fabricación de vidrio, los materiales de construcción, la producción de papel, la impresión y las fibras sintéticas, que se caracterizan por compradores grandes y desarrollados que pueden negociar desde posiciones de fuerza comparativa y disponen de los recursos y la experiencia para encontrar proveedores alternativos. En la actualidad, como los flejes no suelen representar un coste elevado, las decisiones de compra pueden adoptarse en un nivel comparativamente inferior dentro de cualquier organización. No obstante, en caso de que se produzca un importante aumento de los precios, estos clientes, gracias a su tamaño y a su experiencia, ejercerían presión sobre los proveedores. Los clientes de la industria del acero tienen vetajas adicionales. Suministran la materia prima para la producción de flejes de acero y, de este modo, tienen un conocimiento detallado del más importante componente del coste de la fabricación de flejes. Además, también cortan y revisten las bandas de acero, y aplican los tratamientos térmicos, en sus propias instalaciones. Éstas constituyen las demás operaciones importantes que realizan los fabricantes de flejes de acero.

Conclusión

(75) Los resultados antes expuestos de la investigación de mercado efectuada por la Comisión demuestran que la operación propuesta no dará lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en el mercado de productos de referencia de los flejes de acero y plástico.

C.3. **Mercado de los cabezales de soldadura para máquinas flejadoras**

(76) La operación de concentración notificada no supondrá la suma de cuotas de mercado en el mercado de los cabezales de soldadura de máquinas flejadoras. Las actuales actividades comerciales de Titan se venderán, inmediatamente después de realizar la operación de concentración, a la empresa independiente alemana P. W. Lenzen. La posición de Lenzen en un mercado combinado de cabezales de acero y de plástico será más fuerte que su posición en un mercado de cabezales exclusivamente de acero y, por tanto, será un importante competidor de las partes. La creación o consolidación de una posición dominante de ITW Signode en el mercado de los

cabezales de soldadura como fruto de la concentración puede, por lo tanto, descartarse.

VI. CONCLUSIÓN FINAL

(77) Sobre la base de los resultados de la investigación esbozada anteriormente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que en el mercado de productos de referencia de los flejes de acero y de plástico, así como en el mercado de productos de referencia de los cabezales de soldadura, la concentración propuesta no dará lugar a la creación o consolidación de una posición dominante que obstaculice de forma considerable a la competencia efectiva en el mercado común o en el EEE,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La adquisición notificada del control conjunto de Titan Umreifungstechnik GmbH por ITW Signode Holding GmbH y Thyssen Krupp Stahl GmbH se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

1. Thyssen Krupp Stahl GmbH
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg

2. ITW Signode Holding GmbH
Magnusstraße 18
D-46535 Dinslaken

Hecho en Bruselas, el 6 de mayo de 1998.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión