II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 24 de Janeiro de 2001

que declara uma operação de concentração compatível com o mercado comum e o Acordo EEE

(Processo COMP/M.2033 — Metso/Svedala)

[notificada com o número C(2001) 157]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2004/254/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o seu artigo 57.º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 [2], e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 8.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 20 de Setembro de 2000, de dar início a um procedimento neste caso,

Tendo dado às empresas em causa a possibilidade de apresentarem as suas observações relativamente às objecções levantadas pela Comissão,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentração de empresas [3],

Considerando o seguinte:

(1) A Comissão recebeu, em 7 de Agosto de 2000, uma notificação de um projecto de concentração, nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 («regulamento das concentrações») através da qual a empresa Metso Corporation («Metso») adquire, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do referido regulamento, o controlo da totalidade da empresa Svedala Industri AB («Svedala»).

(2) Depois de analisar a notificação, a Comissão concluiu que a operação notificada era abrangida pelo âmbito de aplicação do regulamento das concentrações e levantava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum, porque podia criar ou reforçar uma posição dominante que teria como consequência a criação de entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo e no território abrangido pelo Acordo EEE. A Comissão decidiu, por isso, em 20 de Setembro de 2000, nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do regulamento das concentrações e do artigo 57.º do Acordo EEE, dar início a um procedimento neste caso.

(3) Em 22 de Novembro de 2000, a Comissão comunicou à Metso as suas objecções, através de uma comunicação nos termos do artigo 18.º do regulamento das concentrações e do Protocolo 21 do Acordo EEE («comunicação de objecções»). A Comissão recebeu as observações da Metso sobre esta comunicação em 11 de Dezembro de 2000.

[1] JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; rectificação no JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] JO C 76 de 25.3.2004.

I. AS PARTES E A OPERAÇÃO

(4) A Metso é uma empresa finlandesa, criada em 1999 através da fusão ([4]) da Valmet Corporation e da Rauma Corporation. Exerce a sua actividade em três sectores principais: i) máquinas (transformação de pedras e minérios, engrenagens e componentes e construção de veículos automóveis); ii) tecnologia de automatização e de controlo; e iii) tecnologia da fibra e do papel (processos industriais, máquinas e equipamentos de fabrico de pasta de papel e de papel). O volume de negócios da Metso em 1999 foi de 3 387 milhões de euros. As actividades da Metso no sector dos equipamentos de trituração de pedra são exercidas através da sua filial Nordberg e representam aproximadamente 15 % do volume de negócios da Metso.

(5) A Svedala é uma empresa de equipamentos de construção e de transformação de minérios cotada na Bolsa de Estocolmo e que exerce a sua actividade no sector dos equipamentos de aproveitamento, transformação e tratamento de minérios, como equipamentos de perfuração e de trituração, sistemas de transportes, equipamentos de pavimentação com asfalto e de compactação. O volume de negócios da Svedala em 1999 foi aproximadamente de 1 600 milhões de euros, correspondendo 38 % deste volume de negócios às vendas do departamento de tratamento de pedra (equipamentos de trituração e de crivagem).

(6) A operação proposta consiste na aquisição do controlo exclusivo da Metso sobre a Svedala, através de uma oferta pública de aquisição anunciada em 21 de Junho de 2000.

II. CONCENTRAÇÃO

(7) A Metso propõe a compra de todas as acções da Svedala, dependendo a execução da sua proposta da aquisição pela Metso de mais de 90 % do capital social da Svedala. Pode concluir-se, assim, que a operação visa a aquisição do controlo exclusivo da Svedala pela Metso e que a operação proposta constitui, portanto, uma concentração na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do regulamento das concentrações.

III. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

(8) O volume de negócios total a nível mundial da Metso no exercício de 1999 foi aproximadamente de 3 387 milhões de euros. O volume de negócios total a nível mundial da Svedala no exercício de 1999 foi de aproximadamente 1 588 milhões de euros. Deste modo, as empresas em causa têm, em conjunto, um volume de negócios total a nível mundial superior a 2 500 milhões de euros.

(9) Em 1999, a Metso e a Svedala tiveram um volume de negócios total conjunto superior a 100 milhões de euros em cada um dos […] (*). O volume de negócios total individual de cada uma das partes é igualmente superior a 25 milhões de euros em cada um dos Estados-Membros supramencionados.

(10) Por último, o volume de negócios total de cada uma das partes a nível da Comunidade é superior a 100 milhões de euros e nenhuma das empresas em causa realiza mais de dois terços do seu volume de negócios total a nível da Comunidade num único Estado-Membro. A operação notificada tem, por conseguinte, dimensão comunitária na acepção do n.º 3 do artigo 1.º do regulamento das concentrações e também constitui um caso de cooperação nos termos do Acordo EEE.

IV. INTRODUÇÃO AO SECTOR DA TRITURAÇÃO DE PEDRA

(11) O impacto da operação na concorrência far-se-á sentir no domínio dos equipamentos de trituração de pedra, que são vendidos tanto pela Svedala como pela Metso (com a sua marca Nordberg). Após a operação, a entidade resultante da concentração tornar-se-á líder mundial no sector das máquinas de transformação de pedras e minérios.

A. Aplicações e tecnologias

(12) O objectivo principal dos equipamentos de trituração de pedra é reduzir o tamanho da pedra de modo a adequá-la à aplicação a que se destina. São, assim, primordialmente utilizados na produção de agregados (pedra britada, cascalho e areia) e de cimento, bem como na indústria mineira (uma vez que os metais ou os elementos a produzir devem ser extraídos de pedra finamente triturada). Os agregados são normalmente produzidos pelas pedreiras ou por empresas de construção que produzem os agregados de que necessitam britando pedra ou materiais provenientes de demolições.

(13) Uma instalação de trituração comum envolve habitualmente várias fases sucessivas, cada uma das quais aumenta o grau de finura da pedra e envolve várias tecnologias possíveis: a primeira fase de trituração, em que as grandes pedras obtidas a partir de explosões ou outros meios são britadas, é denominada «britagem primária». A pedra resultante da britagem primária costuma passar depois por uma fase de britagem secundária e por outras fases de britagem subsequentes. Depois de a pedra ter sido britada para uma dimensão suficientemente pequena, pode ser triturada de modo a obter finas partículas.

([4]) Ver o processo IV/M. 1379 — Valmet/Rauma de 8 de Fevereiro de 1999.

(*) Partes deste texto foram omitidas a fim de garantir a não divulgação de informações confidenciais; essas partes estão entre parênteses rectos e marcadas com um asterisco.

(14) Existem essencialmente quatro grandes tipos de equipamentos de trituração de pedra: britadeiras de maxilas (em que as pedras são trituradas entre duas maxilas mecânicas), impactores (em que a pedra é triturada por meio do impacto contra si própria e/ou contra as superfícies duras do dispositivo), trituradores de cone (em que a pedra é triturada entre um cone móvel e um cone fixo, rodando o cone móvel excentricamente dentro do cone fixo) e britadeiras primárias giratórias (baseadas numa tecnologia semelhante à dos trituradores de cone, mas com uma geometria diferente). Nos impactores costuma distinguir-se ainda entre impactores de veio horizontal e impactores de veio vertical. Cada tipo de equipamento de trituração corresponde a uma tecnologia específica.

(15) Em alguns casos, sobretudo no sector mineiro, em que o minério tem de ser obtido sob a forma de «finos», poderá ser necessária uma maior redução, que será geralmente obtida através de uma fase final de trituração, cujos equipamentos consistem principalmente em moinhos de trituração e prensas de rolos. As partes só exercem a sua actividade no sector dos moinhos de trituração, no qual existe uma grande variedade de tecnologias. É possível estabelecer uma distinção, em especial, entre os moinhos de tambor horizontal, que podem subdividir-se ainda em moinhos autogéneos, moinhos semi-autogéneos, moinhos de barras e moinhos de esferas, outros moinhos horizontais e os moinhos verticais.

(16) Para além do equipamento de britagem e trituração, uma instalação de trituração de pedra contém vários equipamentos mais pequenos utilizados para movimentar a pedra através das diferentes fases de trituração: trata-se, essencialmente, dos crivos, utilizados para controlar a dimensão da pedra processada através das diversas britadeiras, transportadores e alimentadores, utilizados para mover as pedras de uma pilha para um transportador ou de um transportador para uma britadeira.

(17) Os equipamentos de trituração, incluindo crivos, alimentadores e transportadores, podem ser fixos ou móveis, sendo estes últimos normalmente utilizados apenas na produção de agregados e no sector da construção. As britadeiras móveis são tecnicamente semelhantes às fixas, excepto no facto de terem sido adaptadas a um *chassis* munido de rodas ou lagartas.

B. **Durabilidade do produto, prevenção dos riscos e serviço**

(18) Os equipamentos de trituração de pedra costumam ter uma vida útil muito longa, normalmente na ordem dos 25 anos. Embora as condições de trabalho difíceis causem muitas vezes uma taxa de desgaste elevada e exijam mudanças frequentes das peças de desgaste (e de algumas peças sobresselentes), de um modo geral os trituradores de pedra são suficientemente robustos para permanecerem em funcionamento durante períodos muito longos.

(19) Isto significa que o preço não será, muitas vezes, o factor decisivo na compra de um novo produto: dada a sua durabilidade, os custos de exploração serão mais importantes na economia global da decisão de compra do que a amortização do preço inicial, pelo que os clientes prestam muita atenção ao rendimento da máquina ou a factores de funcionamento como a fiabilidade, os custos de manutenção, a segurança do fornecimento de peças sobresselentes, etc. Isto é confirmado pelo facto de uma grande maioria dos clientes que responderam ao inquérito da Comissão ter afirmado que, ao comprar uma britadeira de pedra, considerava os factores de exploração, sobretudo os custos de exploração, a qualidade, a fiabilidade ou a capacidade, mais importantes do que o preço.

(20) Além disso, os clientes do sector dos agregados e da construção («A & C») e os clientes do sector mineiro consideram que as máquinas de trituração são um equipamento fundamental. Em especial, a investigação da Comissão mostrou que a avaria do equipamento de trituração pode paralisar completamente o funcionamento das instalações em causa (por períodos que podem durar várias semanas) e afectar, por isso, drasticamente a eficácia e a competitividade do produtor de agregados ou cliente do sector mineiro. Isto acontece porque, em muitos casos, os clientes têm um triturador para cada fase do processo (por exemplo, a britagem primária, a britagem secundária, etc.).

(21) A combinação da grande durabilidade com a importância crucial das máquinas de britar pedra e também com o seu preço de compra relativamente baixo em comparação com os custos e as receitas globais de uma pedreira ou instalação de produção de agregados parece tornar os clientes muito conservadores e avessos a correrem riscos ao fazerem as suas escolhas. Optarão muitas vezes por soluções seguras e de eficácia comprovada, em vez de recorrerem a fornecedores menos reputados, que não consigam garantir satisfatoriamente a fiabilidade e a segurança dos serviços pós-venda e o fornecimento de peças sobresselentes, mesmo que isso implique a aceitação de preços mais elevados. Essa aversão ao risco pode aumentar, evidentemente, com a perda de receitas causada pela avaria das máquinas ou com a probabilidade de que essa avaria aconteça. Será, por isso, normalmente mais alta no caso dos clientes que produzem bens valiosos, como os metais, ou que operem em ambientes difíceis, por exemplo, com rochas duras e abrasivas. No entanto, a grande aversão ao risco manifestado pelos compradores de trituradores parece ser uma característica geral do sector.

(22) Os resultados da investigação conduzida pela Comissão indicam que essa aversão ao risco se manifesta de várias formas diferentes. Por exemplo, os clientes atribuem muita importância à fiabilidade e à qualidade do produto, bem como à reputação do fornecedor. Nomeadamente, foi referido que os clientes exigem muitas vezes aos seus fornecedores uma lista de referências adequada, com os clientes que transformam o mesmo tipo de pedra.

(23) Pelas mesmas razões, os resultados da investigação da Comissão sugerem que as instalações «chave na mão», sobretudo adquiridas para o estabelecimento de novos locais de britagem ou para uma grande expansão da capacidade, são frequentemente adjudicadas aos fornecedores de equipamentos com uma ampla gama de produtos. Embora teoricamente os clientes possam recorrer a uma empresa de engenharia independente para a concepção global das suas instalações e depois dividir o fornecimento dos equipamentos em causa por diversos fornecedores, habitualmente preferem adquirir todos esses produtos e serviços a uma única empresa, porque a responsabilidade global pelas instalações «chave na mão» será suportada por uma única empresa, em vez de ser repartida entre os consultores de engenharia e vários fornecedores de equipamentos. Como um cliente afirmou, «quanto maior for a gama de equipamentos que o fabricante tem para oferecer, maiores são as possibilidades de vir a fornecer as instalações "chave na mão". A compatibilidade e a garantia do rendimento das britadeiras e crivos são essenciais para que os critérios de concepção das instalações sejam plenamente satisfeitos. Não é invulgar comprarem-se equipamentos a fornecedores diferentes, mas é preferível comprar a um só, se os seus equipamentos tiverem o nível de rendimento exigido».

(24) Na sua resposta à comunicação de objecções, a Metso considera que a aversão dos clientes ao risco, descrita pela Comissão, não é corroborada pela entrada/expansão significativa dos operadores nos mercados de trituradores de pedra do EEE. A Metso refere, a este respeito, uma lista significativa de novos operadores.

(25) O argumento de que há uma entrada significativa de novos operadores nesses mercados não é confirmado pela investigação da Comissão. Muitos dos concorrentes mencionados na lista de novos operadores fornecida pela Metso são, na verdade, fabricantes de equipamentos de trituração de pedra há muito estabelecidos ou empresas que entraram em novos mercados através de aquisições. Além disso, como é referido nos considerandos 156 a 162, os resultados da investigação realizada pela Comissão indicam claramente que os obstáculos à entrada neste sector são elevados.

(26) Por outro lado, a grande durabilidade dos produtos e a necessidade de manutenção e mudanças de peças periódicas também levam a que os clientes prestem muita atenção à prestação de serviços auxiliares, como o fornecimento de peças sobresselentes e de desgaste, a prestação de serviços de manutenção atempados e eficazes, o aconselhamento sobre a melhoria dos processos ou sobre a integração de novos equipamentos nas instalações de trituração, etc. A investigação da Comissão mostra, em particular, que os clientes dão grande importância ao facto de o fornecedor de equipamentos ter uma presença nacional ou regional próxima das suas instalações, e exigem-na frequentemente.

(27) Os clientes também disseram atribuir uma importância considerável à segurança e ao compromisso financeiros dos seus fornecedores de equipamentos de trituração de pedra, pela sua insistência em que eles consigam assegurar peças sobresselentes e serviços adequados durante toda a vida útil dos equipamentos.

(28) Por último, a aversão dos clientes ao risco contribui para que desejem desenvolver relações duradouras com os seus fornecedores de trituradores e conduz, em especial, a que o fornecedor de novas instalações «chave na mão» fique, muitas vezes, em vantagem relativamente aos seus concorrentes no tocante à substituição das máquinas usadas. Os dados apresentados pelas partes indicam, por exemplo, que têm uma taxa de êxito normalmente muito mais elevada junto dos clientes aos quais forneceram as instalações iniciais «chave na mão» do que junto das outras categorias de clientes.

(29) Relativamente às instalações de «chaves na mão» e às relações duradouras com os fornecedores, a Metso considera, na sua resposta à comunicação de objecções, que o mercado de instalações «chave na mão» se encontra, na verdade, dominado pelos «integradores de sistemas» e que a Metso e a Svedala não são «construtores integrados» capazes de fornecer um contrato global «chave na mão». A Metso alega também que os fornecedores de instalações «chave na mão» têm uma vantagem mínima sobre os seus concorrentes.

(30) A investigação conduzida pela Comissão não corrobora esses argumentos. Em primeiro lugar, não há provas de que os «engenheiros de sistemas» dominem o mercado. Na verdade, várias empresas de engenharia consultadas pela Comissão declararam que a sua participação se fazia normalmente através dos fornecedores de equipamentos originais. Em segundo lugar, tal como já referido no considerando 28, os resultados da investigação da Comissão indicam claramente que os fornecedores com uma vasta gama de equipamentos estão mais bem posicionados do que os outros para fornecerem instalações «chave na mão» e que a Nordberg e a Svedala são consideradas os fornecedores com a carteira de produtos mais vasta.

C. **Os clientes de trituradores de pedra**

(31) A procura de equipamentos de trituração de pedra provém essencialmente de cinco tipos de clientes: i) cimenteiras, que os utilizam na produção de cimento e de agregados para venda a terceiros; ii) empresas de construção e engenharia civil e empreiteiros especializados em demolições, que utilizam as britadeiras para produzir agregados a partir de edifícios demolidos e de pedra; iii) produtores de agregados independentes, que produzem agregados a partir das pedreiras para venda a empresas de construção de estradas e vias-férreas, para a construção de edifícios e para fins paisagísticos; iv) empreiteiros

que britam pedra em regime de subcontratação; e v) empresas mineiras, que trituram a mistura de pedra e minério extraída de modo a obterem finas partículas, que são depois processadas de modo a separar o metal ou o minério da pedra.

(32) Em termos gerais, a investigação da Comissão e as declarações das partes sugerem que os clientes dos equipamentos de trituração podem ser classificados em dois grupos, consoante o tipo de equipamentos que compram e o padrão das suas compras: os clientes de menor dimensão, produtores de agregados e do sector da construção («clientes A & C»), por um lado, e as empresas mineiras ou os produtores de agregados e cimento de maior dimensão («clientes mineiros»), por outro lado. Entre os clientes A & C contam-se os produtores de agregados e empreiteiros independentes, as empresas de construção e engenharia civil, os empreiteiros especializados em demolições e as cimenteiras, quando compram britadeiras mais pequenas destinadas a produzir agregados para vender a terceiros. Em contraste, nos clientes mineiros incluem-se as empresas mineiras, as pedreiras e cimenteiras de muito grande dimensão, que adquirem equipamentos maiores para a produção de cimento.

(33) Os clientes A & C são, normalmente, pequenas empresas que operam a nível local ou nacional, comprando, cada uma delas, um número e uma gama limitados de produtos de britagem. Esses clientes só adquirem, normalmente, britadeiras mais pequenas e, tendo em conta a necessidade de serviços adicionais descrita no considerando 26, como o fornecimento de peças sobresselentes, a assistência técnica, o aconselhamento sobre a melhoria dos processos e as novas aquisições, compram os seus equipamentos quase exclusivamente ao agente ou distribuidor nacional do fornecedor, com quem têm muito frequentemente uma relação estreita e contínua.

(34) Pelo contrário, os clientes mineiros são normalmente grandes empresas, às vezes presentes em vários países ou mesmo em vários continentes, que costumam comprar equipamentos maiores, de elevada capacidade, embora em quantidades muito menores do que os clientes A & C. A sua dimensão e o facto de poderem operar em zonas remotas podem torná-los menos dependentes do apoio nacional do que os clientes A & C, efectuando frequentemente as suas aquisições através de concursos internacionais e, no Espaço Económico Europeu, de concursos sobretudo regionais. Constata-se, todavia, a partir da investigação da Comissão, que, pelo menos no EEE, a proximidade continua a desempenhar um papel importante na selecção do fornecedor de trituradores. Por exemplo, vários clientes mineiros disseram considerar essencial que o seu fornecedor estivesse presente na região, por exemplo o EEE, onde se situam as suas instalações. Quase todos os clientes mineiros consideravam, pelo menos, que ter uma presença regional constituía uma vantagem competitiva substancial para os fornecedores de equipamentos. Isto parece dever-se a várias razões, nomeadamente à dimensão relativamente pequena dos clientes mineiros do EEE em comparação com a média mundial, à elevada percentagem de empresas que só operam no EEE e à percentagem relativamente elevada de empresas cimenteiras e de pedreiras muito grandes, frequentemente menos habituadas a trabalhar em zonas remotas e difíceis.

(35) Por último, é de referir que a procura do sector dos agregados e da construção é frequentemente fragmentada, mas envolve quantidades relativamente grandes de trituradores, normalmente várias centenas de unidades por ano no EEE, ao passo que o sector mineiro implica um número muito limitado de produtos. Por exemplo, o volume médio do mercado do EEE para as britadeiras giratórias não ultrapassa as duas unidades por ano desde 1990.

D. **Os fornecedores de trituradores de pedra**

(36) Os trituradores são produzidos num número muito limitado de fábricas em todo o mundo: por exemplo, a Svedala fabrica toda a sua série de britadeiras de maxilas Jawmaster no Brasil, ao passo que a Nordberg produz toda a sua série G de trituradores de cone na Finlândia. Os produtos são vendidos quer directamente, pelo serviço de vendas central do fabricante do equipamento, quer, no caso dos produtos para o sector dos agregados e da construção, através de uma rede de agentes, distribuidores ou filiais, cada um deles com um território atribuído e frequentemente exclusivo.

(37) O sector da britagem de pedra caracteriza-se por um *continuum* de empresas, desde as empresas grandes, internacionais e com um grande raio de acção, como a Svedala, a Nordberg, a Terex ou a Krupp, até às empresas mais pequenas, que oferecem um número de produtos limitado numa zona geográfica restrita, como a Haahjem Base, que vende britadeiras de maxilas para o sector da produção de agregados e da construção nos países nórdicos, ou a empresa Rodrigo Matias Magalhães, que só opera em Portugal. Entre estes dois extremos, podem encontrar-se empresas que operam a nível regional e vendem produtos num único segmento dos sectores A & C e mineiro, como a BHS, a MEM ou a Bräuer Aufbereitungsmaschinen, ou numa só fase do processo ou tecnologia, como a Kleemann & Reiner, a Extec ou a Magotteaux. Também há empresas que operam a nível mundial, mas que só vendem uma gama limitada de produtos, como a FL Smidth-Fuller, que oferece principalmente britadeiras giratórias e moinhos de trituração a clientes do sector mineiro.

E. **Aquisições**

(38) Os equipamentos de triturar pedra são normalmente adquiridos através de concurso, a que se candidatam os

distribuidores nacionais, no caso dos produtos A & C, ou o centro de vendas regional do fornecedor de equipamentos, por exemplo, no caso dos produtos mineiros. Os clientes tanto podem comprar um pequeno número de produtos como uma instalação de trituração completa. Neste último caso, as compras são frequentemente feitas através de um contrato «chave na mão».

(39) Na prática, este tipo de contratos são relativamente raros no EEE, onde correspondem, por exemplo, a menos de 11 % das vendas de trituradores A & C e a uma percentagem ainda menor das vendas de trituradores para o sector mineiro. A maior parte das vendas tem lugar num contexto de substituição do equipamento existente ou de expansão de instalações existentes. É de referir, todavia, que a importância real dos contratos «chave na mão» pode ser muito superior à sua percentagem do volume de vendas. Em especial, o facto de as taxas de êxito quer da Nordberg quer da Svedala serem normalmente mais elevadas nos casos em que forneceram a instalação inicial do que nos restantes casos sugere que a adjudicação de instalações «chave na mão» pode conferir ao fornecedor uma vantagem significativa sobre os seus concorrentes, quando se trata de substituir alguns dos trituradores em causa, por exemplo, porque o fornecedor inicial conhece a instalação e o cliente e pode, por isso, propor uma solução ideal, ou porque a integração dos equipamentos no resto das instalações será mais fácil. Nesse contexto, os contratos «chave na mão» também podem ser encarados como uma forma de os fornecedores estabelecerem relações duradouras com os seus clientes, a fim de facilitar futuras vendas de equipamentos.

V. **OS MERCADOS RELEVANTES**

A. **Os mercados do produto relevantes**

(40) As partes alegam que os equipamentos de trituração podem ser classificados de acordo com a tecnologia, isto é, britadeiras de maxilas, trituradores de cone, etc., e com o tipo de aplicação, nomeadamente, produção de cimento e aplicações mineiras, por um lado, e produção de agregados e construção, por outro lado.

Segmentação por tecnologia

(41) As partes afirmam que, apesar de haver um certo grau de substituibilidade do lado da procura entre as diversas tecnologias, cada uma delas pode pertencer a um mercado do produto distinto. Isto foi confirmado pelos resultados da investigação da Comissão, que sugerem que cada tecnologia é principalmente utilizada num domínio específico, onde as outras tecnologias não seriam técnica ou economicamente viáveis.

(42) Em primeiro lugar, tal como referido no considerando 13, o processo de trituração é quase invariavelmente realizado em fases sucessivas, cada uma delas tomando como factor de produção o produto da fase anterior de modo a obter uma maior redução do tamanho da pedra. Por exemplo, a produção de agregados é normalmente efectuada através de um processo em duas fases envolvendo uma britadeira de maxilas ou um impactor de veio horizontal numa primeira fase e outro triturador, por exemplo, um triturador de cone, ou um impactor de veio horizontal ou vertical numa fase secundária. Do mesmo modo, o processamento do minério extraído, que exige uma maior redução do tamanho e envolve maiores quantidades de pedra do que a produção de agregados, é normalmente realizado numa instalação em três fases, utilizando uma grande britadeira de maxilas ou uma britadeira giratória numa primeira fase, um triturador de cone numa segunda fase e um moinho de trituração ou uma prensa de rolos para concluir o trabalho.

(43) Nesse contexto, torna-se evidente que os produtos utilizados nas diferentes fases de trituração (isto é, processamento primário, processamento secundário e acabamento) não são substituíveis uns pelos outros, porque normalmente não podem processar pedras da mesma dimensão nem produzir a mesma coisa. À excepção da tecnologia do impactor de veio horizontal, que tanto pode ser utilizado na britagem primária como na secundária, é visível que cada tecnologia de trituração só é principalmente utilizada numa fase do processo (britagem primária, britagem secundária ou trituração fina). Consequentemente, deve estabelecer-se uma distinção entre as tecnologias que são predominantemente usadas para o processamento primário (como as britadeiras de maxilas e as britadeiras giratórias), as que são principalmente utilizadas para a britagem secundária (como os trituradores de cone e os impactores de veio vertical) e as que são utilizadas para a trituração final (como as prensas de rolos ou os moinhos de trituração).

(44) Em segundo lugar, constata-se que, mesmo dentro de uma mesma fase do processo, as diferentes tecnologias não são normalmente usadas para os mesmos fins. Por exemplo, podem ser utilizadas tecnologias diferentes para diferentes qualidades de pedra, como mostra o facto de os impactores de veio horizontal serem primordialmente usados para aplicações em pedra macia, ao passo que os trituradores de cone são geralmente escolhidos para triturar pedra dura, e as diferentes tecnologias podem responder a diferentes necessidades em termos de capacidade, uma vez que as britadeiras de maxilas são adequadas para as operações de baixa e média tonelagem, ao passo que as britadeiras giratórias são mais adequadas para a britagem de elevada capacidade. Conclui-se, assim, que cada tecnologia corresponderá basicamente a um domínio de aplicação específico, em que não concorre geralmente com os outros trituradores.

(45) Finalmente, parece existir pouca substituibilidade de uma tecnologia por outra. É o que indicam os resultados da investigação conduzida pela Comissão, visto que a maioria dos concorrentes afirmou que não podia mudar facilmente a produção de uma tecnologia para outra.

Isto também é confirmado pela existência de obstáculos substanciais à entrada no mercado: em particular, a grande maioria de concorrentes e clientes afirmou que normalmente eram necessários vários anos para desenvolver e introduzir um novo tipo de equipamento e que os clientes exigiam muitas vezes aos fornecedores de novos equipamentos que apresentassem uma demonstração física dos seus produtos, que os testassem durante longos períodos nas condições de trabalho dos clientes e até que fornecessem uma lista de referência satisfatória dos clientes que tivessem comprado o mesmo produto.

(46) A pouca substituibilidade do lado da oferta também é confirmada pela presença de fabricantes especializados como a Canica-Jaques e a Magotteaux (impactores de veio vertical) e pelo facto de, geralmente, a maioria dos fornecedores de equipamentos não fabricar toda a gama de tecnologias aplicáveis. Por exemplo, é notório que só um número muito limitado de fornecedores de trituradores, no EEE, produz efectivamente trituradores de cone e que a maior parte dos fornecedores se concentra numa gama de produtos restrita.

(47) Os resultados da investigação da Comissão indicam, portanto, que há mercados do produto distintos para cada tecnologia. As britadeiras de maxilas, as britadeiras giratórias, os trituradores de cone, os impactores de veio horizontal, os impactores de veio vertical, os moinhos de trituração e as prensas de rolos pertencem, assim, cada um deles, a mercados do produto específicos. Os crivos, alimentadores e transportadores também parecem constituir mercados do produto distintos.

Segmentação por dimensão/aplicação

Mercados distintos para os trituradores A & C e para os trituradores mineiros

(48) Dentro de cada tecnologia, os produtos podem apresentar-se em várias dimensões, desde os produtos pequenos aos muito grandes. As partes alegam que, do lado da procura, todos os produtos estão ligados por uma cadeia de substituição, de modo que um produto de dada dimensão limitará do ponto de vista competitivo os produtos semelhantes de dimensão imediatamente superior ou inferior. Alegam igualmente que, do lado da oferta, é fácil mudar de uma dimensão para outra, porque as tecnologias são bastante simples e porque, havendo uma subcontratação substancial do fabrico de componentes, o fabrico de produtos maiores ou menores não exige um investimento considerável.

(49) No entanto, as partes afirmam que se deve estabelecer uma distinção entre os trituradores utilizados na produção de agregados e na construção, por um lado, e os trituradores utilizados em aplicações mineiras, nas pedreiras muito grandes e na produção de cimento («trituradores mineiros»), por outro lado ([5]). Consideram, em primeiro lugar, que, embora algumas tecnologias de britagem de pedra possam ser utilizadas tanto na produção de agregados e na construção como em aplicações mineiras, os clientes A & C adquirem normalmente os equipamentos mais pequenos, enquanto os clientes mineiros costumam comprar os modelos de gama alta e elevada capacidade. Afirmam, em segundo lugar, que as condições de concorrência entre os trituradores A & C e os trituradores mineiros são diferentes, uma vez que os clientes mineiros tendem a comprar os produtos a nível mundial, ao contrário dos clientes A & C, que adquirem os equipamentos de trituração a uma escala mais restrita.

(50) Por último, as partes declaram que, no sector dos trituradores de cone mineiros, os de muito grande dimensão deveriam constituir um mercado do produto específico, diferente até do mercado dos trituradores de cone mineiros mais pequenos, porque costumam custar o dobro do preço e ter o dobro do peso, para além de possuírem aproximadamente o dobro da capacidade dos maiores produtos imediatamente inferiores.

(51) Os resultados da investigação da Comissão parecem confirmar o ponto de vista das partes de que produtos de várias dimensões estão normalmente ligados por uma cadeia de substituição do lado da oferta e do lado da procura. Indicam, todavia, simultaneamente, que quanto maiores são os produtos menos são os produtores de equipamentos competentes e, em especial, que os fabricantes de produtos A & C nem sempre conseguem vendê-los aos clientes mineiros. Isto sugere a presença de limiares na substituibilidade do lado da oferta e poderá indicar a existência de mercados do produto distintos para os equipamentos mais pequenos (isto é, os trituradores A & C), por um lado, e para os equipamentos de maior dimensão (isto é, os trituradores mineiros, primordialmente vendidos a clientes mineiros, mas também, em certa medida, a clientes A & C), por outro lado.

(52) A presença de limiares na substituibilidade do lado da oferta também é confirmada por vários outros elementos. Em especial, há indícios de que os trituradores de tamanhos diferentes também podem exigir instalações de fabrico diferentes. Por exemplo, os dados fornecidos pelas partes sugerem que a Nordberg teve de dividir a produção dos seus trituradores de cone por três locais diferentes [nomeadamente Macon (França), Tampere (Finlândia) e Milwaukee (Estados Unidos)], que fabricam, respectivamente, os trituradores mais pequenos, os trituradores médios e os trituradores maiores. Além disso, a grande maioria dos concorrentes afirmou que os trituradores maiores eram normalmente muito mais difíceis de produzir e de vender do que os mais pequenos, principalmente por implicarem maiores riscos e custos e por ser menos fácil testá-los.

(53) Há, ainda, fortes indícios de que os trituradores A & C e os trituradores mineiros exigem modelos comerciais distintos. Os resultados da investigação conduzida pela Comissão indicam que a concorrência no sector dos trituradores A & C é movida pela forte ênfase dada à manutenção e à presença a nível nacional, bem como

([5]) As definições precisas dos equipamentos maiores e mais pequenas fornecidas pelas partes são apresentadas em pormenor no anexo I do presente documento.

pela necessidade que os produtores têm de vender quantidades relativamente elevadas de produtos para obterem economias de escala suficientes. Pelo contrário, os trituradores mineiros são normalmente vendidos em quantidades muito inferiores (por exemplo, o volume de vendas anual dos impactores de veio horizontal para o sector mineiro, no EEE, é mais de 20 vezes inferior ao dos impactores de veio horizontal para o sector dos agregados e da construção), são frequentemente produzidas por encomenda e a concorrência depende muito menos de uma rede de distribuição densa.

(54) Conclui-se, por conseguinte, que, dentro de cada tecnologia de trituração, deve ser feita uma distinção entre os trituradores A & C (mais pequenos) e os trituradores mineiros (de maior dimensão).

Ausência de mercado para as denominadas britadeiras de maxilas «híbridas»

(55) Em declarações à Comissão datadas de 14 de Setembro de 2000, as partes alteraram a definição do mercado do produto que tinham inicialmente proposto para as britadeiras de maxilas, afirmando que se deveria considerar uma terceira categoria «híbrida» de britadeiras de maxilas para além das destinadas ao sector A & C e das utilizadas no sector mineiro. As partes sugerem que esta categoria híbrida corresponde a britadeiras de maxilas com uma abertura de admissão entre 1,25 m e 1,5 m e que constitui um mercado do produto relevante distinto, porque as britadeiras de maxilas desta categoria são predominantemente vendidas através de concursos regionais (por exemplo, a nível do EEE ou da Ásia), ao passo que as britadeiras de maxilas maiores são normalmente vendidas através de concursos mundiais e essencialmente compradas por clientes mineiros.

(56) No entanto, os dados apresentados pelas partes sugerem que mais de […]* das britadeiras de maxilas com uma abertura de admissão entre 1,25 m e 1,5 m, vendidas pela Nordberg e a Svedala no EEE, são compradas por clientes pertencentes ao segmento A & C. Além disso, a maior parte dos clientes deste segmento referiram à Comissão que não compram as britadeiras grandes e pequenas de modos diferentes. De facto, a maior parte dos clientes A & C compram todos os seus equipamentos de trituração aos distribuidores nacionais, independentemente da dimensão dos equipamentos adquiridos. Consequentemente, a Comissão conclui que as condições da concorrência são essencialmente as mesmas para todas as britadeiras de maxilas com uma abertura de admissão inferior a 1,5 m e que seria artificial distinguir um mercado distinto para a categoria «híbrida» de britadeiras de maxilas.

(57) Conclui-se, assim, que as britadeiras de maxilas podem ser classificadas em dois mercados do produto: o das britadeiras de maxilas A & C (que inclui todas as britadeiras de maxilas com uma abertura de admissão inferior a 1,5 m) e o das britadeiras de maxilas maiores (normalmente usadas em aplicações mineiras e nas pedreiras de muito grande dimensão).

Existência de um mercado do produto distinto para os trituradores de cone muito grandes, de elevada capacidade

(58) As partes consideram que os trituradores de cone MP800 e MP1000 da Nordberg constituem um mercado distinto, em que não existe nenhum outro produto de qualquer outro fabricante em todo o mundo. Os trituradores de cone MP800 e MP1000 são os maiores comercialmente disponíveis a nível mundial. Segundo as partes, os modelos MP800 e MP1000 pertencem a um mercado distinto sobretudo porque a potência trituradora destes dois produtos é substancialmente superior à de qualquer outro triturador de cone disponível comercialmente.

(59) Os resultados da investigação da Comissão também tendem a confirmar a existência de um mercado distinto para os trituradores de cone de muito grandes dimensões, tal como as partes alegam. Contudo, há terceiros que contestam a afirmação das partes de que os únicos produtos concorrentes nesse mercado são os modelos MP800 e MP1000 da Nordberg, argumentando que o maior triturador de cone da Svedala (o seu modelo H8000) está em concorrência com os maiores trituradores de cone da Nordberg. Alguns terceiros afirmam também que, no seu entender, o modelo H8000 é comparável a outros trituradores de cone da Nordberg, nomeadamente ao HP800, um triturador de cone de dimensão semelhante à do MP800, mas com menor potência trituradora.

(60) As partes forneceram informações à Comissão que demonstram que, em muitas ocasiões, a Svedala ofereceu o seu triturador de cone H8000 em alternativa aos trituradores MP800, MP1000, HP800 ou HP700 ([6]) da Nordberg. Em algumas dessas ocasiões, a Svedala conseguiu até convencer o seu cliente a comprar o triturador de cone H8000 em lugar de um dos trituradores de cone de muito grandes dimensões da Nordberg. Além disso, os documentos internos da Metso que analisam as condições de concorrência em relação aos trituradores de cone de muito grandes dimensões têm invariavelmente em conta não só os trituradores MP1000 e MP800 da Nordberg, mas também o modelo H8000 da Svedala e os produtos HP800 e HP700 da Nordberg.

(61) Todos estes trituradores de cone de muito grandes dimensões parecem ter características técnicas comuns. Todos têm uma potência nominal superior a 500 kW; o seu diâmetro linear é superior a 1 800 mm e pesam mais de 60 toneladas. Esses trituradores são normalmente utilizados em aplicações mineiras pesadas e que envolvem grandes volumes. Há apenas dois outros produtos disponíveis no mercado que parecem partilhar algumas das características técnicas dos trituradores de

([6]) O modelo HP700 tem características físicas semelhantes às do HP800, exceptuando o facto de a sua potência nominal ser 560 kW em vez de 600 kW.

cone de elevada capacidade da Nordberg e da Svedala: o triturador de cone KFS2100 e, em menor grau, o triturador de cone Z18 ([7]), ambos fabricados pela Kawasaki.

(62) Todos os trituradores de cone de elevada capacidade atrás mencionados (incluindo os produtos da Kawasaki) têm preços unitários estimados superiores a 800 000 euros, o que é mais do dobro do preço médio estimado pelas partes para os trituradores de cone «normais» usados no sector mineiro (370 000 euros). Essa diferença de preço tão considerável mostra que os trituradores de cone de elevada capacidade não são normalmente substituíveis pelos trituradores de cone «normais», de menores dimensões, usados no sector mineiro (isto é, trituradores de cone com um diâmetro linear superior a 1,5 m e inferior a 1,8 m).

(63) As partes alegaram que os outros grandes trituradores de cone usados no sector mineiro, para além do MP800 e do MP1000, pertencem à mesma cadeia de substituição do lado da oferta e do lado da procura que os restantes trituradores de cone mineiros. Afirmaram igualmente que um triturador de cone de elevada capacidade pode ser substituído por dois trituradores de cone mais pequenos.

(64) No entanto, é visível que, para além das partes e da Kawasaki, que está marginalmente presente nesta área de actividade, nenhum outro fabricante de trituradores de pedra fornece trituradores de cone de elevada capacidade com uma potência superior a 500 kW. Além disso, a maior parte dos concorrentes referiu à Comissão que o desenvolvimento de produtos com maiores dimensões é um processo difícil e demorado: um concorrente, em especial, afirmou que um triturador de cone de muito grandes dimensões poderia levar cinco anos a desenvolver e comercializar com êxito. Pode concluir-se, portanto, que, do lado da oferta, os trituradores de cone mineiros «normais» e mais pequenos não são substituíveis pelos trituradores de cone de muito grandes dimensões e elevada capacidade.

(65) A diferença de preços entre as duas categorias de produtos indica claramente que os clientes não podem substituir os trituradores mais pequenos por outros de elevada capacidade e muito grandes dimensões. Os argumentos das partes de que seria possível substituir um triturador de cone muito grande por dois mais pequenos parece ser inteiramente teórica […]*. Por outro lado, a escolha de dois trituradores de cone mais pequenos em vez de um triturador de elevada capacidade é mais complexa e exige equipamentos auxiliares (crivos, alimentadores e transportadores) adicionais, mais trabalhadores e maior manutenção. Essa opção implicaria, portanto, um preço de compra global mais elevado e maiores custos de exploração. Não seria, por isso, económico para um cliente mineiro escolher dois trituradores de cone mais pequenos em vez de um de elevada capacidade.

(66) Na sua resposta à comunicação de objecções, a Metso declara que, de acordo com a sua experiência, os trituradores de cone mineiros podem ser substituídos por dois trituradores de cone mais pequenos (A & C) em aproximadamente 60 % dos casos. A Metso também considera que há algumas vantagens em utilizar dois trituradores mais pequenos: por exemplo, os riscos de uma avaria total serão menores. A Comissão reconhece as vantagens (limitadas) de utilizar duas unidades de equipamento em vez de uma só, mas considera que este tipo de vantagem não é suficientemente importante para compensar os custos e a complexidade adicionais da compra, utilização e manutenção de duas unidades em vez de uma […]*.

(67) Pode concluir-se, portanto, que os trituradores de cone de elevada capacidade constituem um mercado do produto distinto. As partes sugeriram que, entre os trituradores mineiros, os produtos MP800 e MP1000 da Nordberg pertencem a um mercado do produto relevante distinto. Porém, a Comissão conclui que a operação criará uma posição dominante no mercado dos trituradores de cone de elevada capacidade, independentemente de os modelos MP800 e MP1000 pertencerem ou não a este mercado. Por conseguinte, a definição exacta do mercado dos trituradores de cone de elevada capacidade pode ser deixada em aberto.

(68) A Comissão conclui, assim, que existem mercados do produto distintos para os trituradores A & C (mais pequenos) e os trituradores mineiros (maiores) e que, entre os trituradores de cone mineiros, os de muito grandes dimensões e de elevada capacidade constituem um mercado do produto específico.

Distinção entre trituradores novos e trituradores usados

(69) Os trituradores de pedra são normalmente produtos muito duráveis, com longas vidas úteis. Por exemplo, o tempo de vida normal das britadeiras de maxilas A & C estima-se em cerca de 25 anos, mas há britadeiras actualmente em funcionamento que já estão em uso há mais de 40 anos. Tendo em conta esta durabilidade, há uma grande reserva de equipamentos usados, que podem ser propostos aos clientes em alternativa aos equipamentos novos.

(70) Nesta matéria, é necessário analisar se os equipamentos usados devem ser ou não incluídos no mesmo mercado que os equipamentos novos, ou se, pelo contrário, os trituradores novos e os usados fazem parte de mercados do produto distintos. Os resultados da investigação da Comissão indicam, de um modo geral, que os equipamentos usados não são normalmente considerados como um substituto para os equipamentos novos. Em primeiro lugar, a maioria dos concorrentes afirmou não considerar que a existência de equipamentos usados constitua uma limitação significativa das condições de concorrência dos trituradores novos, tanto mais que os equipamentos usados em estado satisfatório escasseiam e a nova tecnologia torna os produtos mais antigos obsoletos e pouco económicos.

([7]) Em rigor, o triturador de cone Z18 não pode ser comparado com os trituradores de cone de elevada capacidade comercializados pelas partes, uma vez que a sua potência nominal é significativamente inferior (330 kW).

(71) Em segundo lugar, embora os clientes tenham alegado que podiam ponderar a compra de equipamentos usados ao decidirem adquirir um triturador, afigura-se que, na prática, muito poucos adquiriram recentemente equipamentos usados. Isto parece dever-se à conjugação da grande aversão dos clientes ao risco mencionada no considerando 21, por um lado, com os riscos associados à compra de equipamentos usados, por outro lado: por exemplo, a fiabilidade, o rendimento e a durabilidade dos equipamentos usados não podem ser assegurados, muitas vezes não há um período de garantia e, no caso dos produtos antigos, é duvidoso que se possa obter um fornecimento duradouro de peças sobresselentes e de desgaste.

(72) Por último, os clientes que referiram estar dispostos a comprar equipamentos usados declararam que apenas o fariam se estes fossem relativamente novos e tivessem poucas horas de utilização, embora a investigação da Comissão mostre que, normalmente, as máquinas usadas são muito velhas e obsoletas.

(73) Tendo em conta o que precede, conclui-se, portanto, que existem mercados distintos para os trituradores usados e os trituradores novos.

Conclusão

(74) Conclui-se, em suma, que: i) que os equipamentos de trituração de pedra usados e os equipamentos de trituração novos pertencem a mercados do produto distintos; ii) os novos equipamentos devem ser classificados de acordo com a tecnologia; iii) que cada tecnologia deve ser adicionalmente segmentada por dimensão/aplicação em produtos A & C, por um lado, e produtos mineiros, por outro lado; e iv), entre os trituradores de cone usados no sector mineiro, os trituradores de cone muito grandes e de elevada capacidade constituem um mercado do produto distinto. No anexo I é apresentado um quadro que resume os mercados do produto relevantes.

B. **Os mercados geográficos relevantes**

(75) A Metso alega que os mercados de trituradores mineiros são mundiais, uma vez que os clientes compram produtos em todo o mundo. As partes alegam igualmente que os mercados dos trituradores A & C abrangem pelo menos o EEE, porque os produtos vendidos no Espaço Económico Europeu são muito semelhantes, os custos de transporte muito baixos, os produtos são fabricados num número limitado de locais e a distribuição não cria obstáculos à entrada no mercado. Como referido anteriormente, por exemplo, no considerando 26, as vendas de equipamentos de trituração não incluem apenas o fornecimento dos produtos em causa, mas estão normalmente associadas à prestação de vários serviços pós-venda, como a manutenção e a revisão, o fornecimento de peças sobresselentes e de peças de desgaste, etc. Daqui se conclui que a dimensão dos mercados de equipamentos de trituração é não somente determinada pelo âmbito geográfico ao nível do fabrico, mas também pelas condições de concorrência na prestação dos serviços pós-venda […]*.

Produtos A & C

(76) Na sua decisão de dar início a um procedimento neste caso, a Comissão identificou vários factores que apontam para a existência de mercados geográficos nacionais, e não ao nível do EEE, para os produtos A & C. Especificamente, a Comissão salientou, em primeiro lugar, que os clientes deste sector dependem dos distribuidores nacionais, em segundo lugar, que pareciam existir obstáculos significativos à entrada no mercado, impedindo que os fornecedores expandam as suas actividades para os Estados-Membros onde estavam anteriormente ausentes e, finalmente, que de um Estado-Membro para outro existiam variações consideráveis quanto aos preços e às quotas de mercado. Tendo, todavia, em conta a presença de outros factores que apontam para a existência de mercados geográficos possivelmente mais vastos, a Comissão deixou em aberto a definição exacta dos mercados geográficos para os trituradores A & C.

(77) Numa declaração escrita enviada à Comissão, com data de 17 de Setembro de 2000, as partes esforçaram-se por abordar as diferentes questões levantadas pela Comissão em relação ao âmbito geográfico dos mercados de produtos A & C. As partes seguiram duas grandes linhas de argumentação. Em primeiro lugar, afirmaram que são poucos os obstáculos à entrada nos diversos mercados nacionais europeus. Em segundo lugar, alegaram que uma análise correcta dos padrões de compra dos clientes A & C demonstraria que estes não dependem significativamente dos distribuidores nacionais.

(78) Quanto ao nível dos obstáculos à entrada nos mercados dos diversos Estados-Membros, as partes salientaram que não é necessário possuir uma rede de distribuição densa para operar num determinado país. Por exemplo, a rede de distribuição da Nordberg na Alemanha é composta por uma filial, com um ponto de venda, e cinco distribuidores, cada um com um ponto de venda. O número de pessoas que trabalham na rede de distribuição alemã da Nordberg não ultrapassa os […]* trabalhadores. A Metso considera que o recrutamento de pessoal comercial e técnico competente não é uma tarefa complexa, que é fácil encontrar distribuidores terceiros e que as necessidades de investimento financeiro são mínimas.

(79) Relativamente aos padrões de compras dos clientes A & C, as partes referiram, em especial, que a maioria dos clientes obtém as peças sobresselentes e de desgaste, o apoio técnico e os serviços de manutenção quer internamente quer junto de terceiros independentes. Deste modo, na opinião da Metso, os serviços pós-venda não tornam de modo algum os clientes A & C dependentes dos distribuidores nacionais dos fabricantes de equipamentos. A Metso deu ainda exemplos de vendas trans-

fronteiriças efectuadas por distribuidores que, segundo as partes, constituem uma prova adicional de que os mercados A & C abrangem todo o EEE.

Considerações do lado da procura

(80) Os resultados da investigação minuciosa conduzida pela Comissão confirmam a dimensão nacional dos mercados de produtos A & C. Em primeiro lugar, é manifesto que, apesar de os clientes poderem obter a maior parte das peças de desgaste e os serviços de manutenção de rotina junto de terceiros independentes, continuam a depender dos distribuidores ou agentes dos produtores para quase todos os serviços ou peças especializados principais. Por exemplo, foi referido que a maioria das peças sobresselentes não pode ser obtida fora da rede de distribuição do fornecedor dos equipamentos e que, para as operações de manutenção complexas ou importantes, é necessário recorrer ao distribuidor. Parece, além disso, que, mesmo no caso dos serviços que podem ser prestados por fornecedores independentes, é frequentemente mais eficaz e competitivo recorrer ao distribuidor. Por exemplo, embora os serviços de engenharia de processos possam ser adquiridos junto de consultores de engenharia, os clientes recorrem geralmente aos distribuidores, que costumam considerar a engenharia de processos como parte integrante da venda do triturador e, por isso, prestam esse serviço gratuitamente. Por último, alguns clientes afirmaram que, relativamente a alguns serviços (designadamente de engenharia de processos), não conheciam quaisquer terceiros que os prestassem no seu território.

(81) Em segundo lugar, e de um modo mais geral, as relações entre os clientes e os distribuidores do produtor não se limitam ao fornecimento de peças e à prestação de serviços de manutenção. A grande maioria dos clientes referiu, nomeadamente, que necessita de um contacto próximo e frequente com o distribuidor do fornecedor dos seus equipamentos e que as suas relações com esse distribuidor incluíam discussões sobre as melhorias ou expansões futuras, aconselhamento técnico, etc. A importância dessa presença local também pode ser explicada pela aversão ao risco dos clientes: de certa forma, a presença de um distribuidor nacional pode ser encarada como um elemento de segurança adicional, em caso de problema grave, e como um sinal do compromisso do produtor dos equipamentos de continuar a fornecer e a prestar assistência aos seus clientes.

(82) Em terceiro lugar, a investigação da Comissão sugere que, para os clientes, é ineficaz e frequentemente impossível negociar com distribuidores estrangeiros. A grande maioria dos clientes A & C que responderam ao inquérito da Comissão afirmou, nomeadamente, que os distribuidores estrangeiros não constituem alternativas credíveis aos distribuidores do seu próprio país, devido aos prazos mais longos de entrega de peças sobresselentes, às barreiras linguísticas, aos custos adicionais (de transporte, cambiais, etc.), etc. Além disso, a maior parte dos distribuidores tem acordos territoriais exclusivos: embora os clientes possam contactar distribuidores estrangeiros por sua própria iniciativa, dificilmente se entende como estes distribuidores conseguiriam assegurar o contacto estreito e frequente de que os clientes necessitam (e, em especial, discutir compras futuras, melhoramentos, etc.) sem infringirem as suas restrições territoriais estabelecidas por contrato. Por último, a investigação da Comissão revela que, na prática, mesmo os clientes que decidem recorrer a distribuidores estrangeiros podem não conseguir obter equipamentos ou serviços desses distribuidores: vários clientes referiram exemplos de situações em que os distribuidores localizados fora do seu país se recusaram a atendê-los directamente, reencaminhando-os, em vez disso, para os distribuidores nacionais adequados.

(83) Conclui-se, assim, que as considerações do lado da procura apontam claramente para a existência de mercados nacionais de equipamentos de trituração A & C.

Considerações do lado da oferta

(84) Quanto ao lado da oferta, não há indícios de que os fornecedores de outros Estados-Membros ou outros países estrangeiros possam começar a operar num novo Estado-Membro a curto prazo e sem incorrer em custos ou riscos adicionais significativos.

(85) Embora a rede de distribuição que deve operar num determinado Estado-Membro não tenha de ser particularmente densa e os investimentos físicos necessários para criar uma tal rede nem sempre tenham de ser substanciais, a maioria dos concorrentes e dos clientes A & C afirmou que a constituição de uma nova rede de distribuição exigiria esforços e tempo substanciais. A investigação da Comissão sugere, nomeadamente, que um novo distribuidor teria de desenvolver as relações com os clientes e inspirar-lhes a confiança necessária para começar a vender produtos, teria de demonstrar a fiabilidade e a qualidade dos seus produtos e teria de convencer os clientes de que era capaz de fornecer peças sobresselentes e prestar serviços pós-venda de forma oportuna e eficiente. Segundo a grande maioria dos clientes e concorrentes, tudo isto poderia levar vários anos.

(86) Um dos concorrentes que, segundo as partes, conseguiu expandir com êxito o âmbito geográfico das suas operações declarou que «o maior desafio para […]* uma exploração comercial eficaz […]* é o estabelecimento de funções de distribuição e serviço pós-venda/apoio seguras e fiáveis.» Além disso, os clientes A & C parecem ter

muita relutância em comprar a um fornecedor cuja reputação não esteja suficientemente confirmada. Por conseguinte, a expansão das actividades de um Estado-Membro para outro é uma tarefa complexa, que não pode ser realizada num curto período de tempo.

(87) O carácter nacional dos mercados de trituradores A & C também é confirmado pelo facto de vários fabricantes de equipamentos A & C não terem ou terem muito pouca actividade fora do seu país de origem. As partes pensam que isto pode ser explicado pela dimensão limitada (e logo pela atracção limitada) de alguns mercados nacionais. A Comissão observa, porém, que, em primeiro lugar, o argumento das partes constitui um reconhecimento da necessidade de um distribuidor nacional e do facto de que o seu estabelecimento não é uma operação simples e isenta de custos, e, em segundo lugar, que alguns produtores que operam em determinados Estados-Membros estão ausentes de alguns dos maiores mercados nacionais, como o da Alemanha e o do Reino Unido. Isto mostra claramente que o «insuficiente» volume de alguns mercados nacionais não é o motivo principal para os produtores se absterem de expandir o alcance das suas actividades e sugere, por isso, que os obstáculos à entrada no mercado entre Estados-Membros não são negligenciáveis.

(88) Daqui resulta que as considerações do lado da oferta também indicam a existência de mercados nacionais para os equipamentos de trituração A & C.

Outros elementos

(89) A dimensão nacional dos mercados de máquinas de triturar pedra A & C é ainda confirmada pela considerável variação das quotas de mercado e dos preços de um Estado-Membro para outro.

(90) Por exemplo, a quota de mercado da Nordberg no sector das britadeiras de maxilas A & C na Finlândia é aproximadamente de [75 %-85 %]*, quando a sua quota de mercado média no EEE corresponde apenas a [15 %-25 %]*. Do mesmo modo, a Svedala foi a única empresa a vender impactores de veio vertical na Suécia em cada um dos últimos três anos, quando a sua quota de mercado total no EEE não ultrapassa [15 %-25 %]*. Embora as partes considerem que a variação das quotas de mercado é irrelevante para efeitos da definição dos mercados geográficos, as variações muito substanciais aqui observadas mostram que a situação concorrencial não é homogénea a nível do EEE. Trata-se de uma indicação clara de que os mercados geográficos são mais restritos do que as partes sugerem.

(91) [Confidencial: esta secção refere-se às diferenças de preços entre os Estados-Membros dos equipamentos de trituração vendidos pela Metso]*.

(92) Conclui-se, assim, que os mercados geográficos dos equipamentos de trituração A & C (isto é, as britadeiras de maxilas, os impactores de veio horizontal, os impactores de veio vertical, os trituradores de cone e os crivos, alimentadores e transportadores auxiliares para o sector da produção de agregados e da construção) são nacionais.

Produtos mineiros

(93) Tal como referido anteriormente no considerando 75, as partes alegam que os mercados geográficos dos produtos mineiros são mundiais. Na sua resposta à comunicação de objecções, a Metso reconhece que pode haver alguma justificação para se afirmar que o mercado geográfico das britadeiras de maxilas e dos impactores de veio horizontal usados no sector mineiro abrange todo o EEE, mas apresenta vários argumentos que justificam o âmbito mundial do mercado de britadeiras primárias giratórias.

(94) Em primeiro lugar, a Metso considera que o âmbito do mercado geográfico pode variar de um tipo de triturador mineiro para outro. No entender da Metso, alguns tipos de trituradores mineiros, como as britadeiras de maxilas e os impactores de veio horizontal, são produtos simples, «de base», para os quais costuma existir suficiente concorrência a nível regional (designadamente a nível do EEE), de modo a que os clientes não se sintam obrigados a comprar ou a comparar preços numa base mais vasta do que a regional. Por outro lado, de acordo com as partes, alguns tipos de trituradores mineiros, como as britadeiras primárias giratórias, são comprados com pouca frequência por clientes sofisticados e bem informados que normalmente obtêm ofertas de fornecedores mundiais antes de efectuarem a compra.

(95) A fim de apoiar este argumento, a Metso analisou cinco ocasiões recentes em que uma das partes vendeu uma britadeira primária giratória no EEE. Em três dessas ocasiões, o cliente visitou fornecedores potenciais nos Estados Unidos (FL Smidth-Fuller, Metso ou Svedala) e/ou no Japão (Kobe); em duas outras ocasiões, o cliente efectuou visitas *in loco* em vários países e o vendedor (Svedala) reuniu uma equipa de vendas que incluía peritos da Suécia e dos Estados Unidos, bem como membros da sua organização de distribuição local.

(96) Tal como referido no considerando 34, os clientes mineiros são geralmente grandes empresas internacionais, que, estando acostumadas a operar em lugares remotos e, por vezes, difíceis, e possuindo recursos substanciais, conseguiram reduzir a necessidade de manter relações estreitas e contínuas com os distribuidores do fornecedor de equipamentos. Os clientes mineiros, em especial, podem satisfazer algumas das suas necessidades de manutenção e de peças sobresselentes a nível interno, constituindo existências locais de peças sobresselentes ou dando formação ao seu próprio pessoal de manutenção.

(97) Nesse contexto, tendo em conta o facto de esses clientes comprarem repetidamente equipamentos de trituração para as suas várias operações em todo o mundo, e dado o grande valor e complexidade dos trituradores mineiros, os clientes deste sector compram frequentemente os equipamentos mineiros de forma centralizada e através de concursos internacionais, contactando com o departamento de vendas central dos fornecedores de equipamentos. Dado o nível aparentemente baixo dos custos de transporte, os produtores de equipamentos de todo o mundo podem ser autorizados a entrar efectivamente em concorrência entre si pelo fornecimento dos equipamentos em causa.

(98) Os factores explicados nos considerandos 95 a 97 pareceriam apontar para uma dimensão geográfica vasta (possivelmente mundial) dos mercados de trituradores mineiros. No entanto, os resultados da investigação aprofundada conduzida pela Comissão indicam que, sobretudo no EEE, a concorrência se efectua, na realidade, numa base mais restrita.

Considerações do lado da procura

(99) A investigação da Comissão mostra que, apesar de os clientes mineiros se encontrarem, normalmente, muito menos dependentes da presença local do fornecedor de equipamentos, continuam a exigir que os produtores de trituradores de pedra ofereçam um apoio eficaz e oportuno (reparação, fornecimento de peças sobresselentes, etc.) a nível do EEE. Como um cliente afirmou, «a par da funcionalidade e da manutenção do equipamento, um vendedor é muitas vezes seleccionado com base na sua capacidade de fornecer oportunamente artigos fundamentais não existentes em armazém, que saiam do âmbito da manutenção de rotina. Além disso, o âmbito do trabalho do vendedor também pode incluir a supervisão de um fornecedor de manutenção local subcontratado».

(100) Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes contestaram que o requisito de supervisão dos fornecedores de manutenção locais e de entrega rápida de peças sobresselentes implique necessariamente uma presença regional. Na sua opinião, a supervisão pode ser exercida por peritos sediados em qualquer parte do mundo, que podem voar para qualquer ponto quando forem necessários. As peças sobresselentes também poderiam ser trazidas de avião a partir de uma única base mundial.

(101) No entanto, esta objecção das partes apenas aborda os aspectos práticos da eventual organização da supervisão da manutenção e da entrega de peças sobresselentes, não tendo em conta a importância que os clientes atribuem à qualidade da organização local ou regional dos serviços pós-venda. Embora seja evidente que possa verificar-se um certo nível de centralização, a necessidade de uma presença local persiste, uma vez que os clientes farão frequentemente um juízo desfavorável das organizações de serviços pós-venda que dependam inteiramente de peritos e de uma logística centralizados. Na verdade, a Comissão encontrou indícios de que os clientes mineiros podem, na verdade, prestar uma atenção significativa à capacidade local do seu fornecedor de equipamentos de trituração. Um cliente escocês explicou, designadamente, que a Svedala obteve «o grosso do negócio com a [sua] grande pedreira (incluindo a venda de uma britadeira primária giratória)» porque a «Svedala tem uma base em Wiskaw, Escócia (e bom pessoal também)».

(102) Tal como referido nos considerandos 93 e 94, as partes tentaram demonstrar que, quando compram grandes equipamentos, como uma britadeira primária giratória, os clientes comparam as ofertas dos principais fornecedores mundiais e estão dispostos a ir ao estrangeiro para visitar fornecedores e ver o equipamento proposto em funcionamento. Contudo, a Comissão faz notar que a maioria dos clientes mineiros que afirmaram comprar britadeiras primárias giratórias declarou que obtém estas britadeiras através de um concurso mais regional, e não através de um concurso mundial. De facto, nenhum cliente estabelecido na Europa disse ter comprado britadeiras primárias giratórias numa base mais vasta do que o EEE. Além disso, a Comissão considera que o facto de os clientes estarem dispostos a viajar para verem um determinado equipamento em funcionamento não exclui a dimensão regional do mercado. Tal acontece assim, sobretudo porque as visitas dos clientes *in loco* se destinam principalmente a verificar a adequação dos produtos em causa e não estão relacionadas com o apoio técnico nem com os serviços pós-venda, enquanto a dimensão regional dos concursos se deve precisamente à importância dos aspectos de apoio e serviço pós-venda. Pelo contrário, o facto de os clientes estarem dispostos a ir ao estrangeiro ver os produtos em funcionamento pode ser entendido como mais uma demonstração da aversão dos clientes pelo risco, descrita nos considerandos 21 e 22. Isto mostra claramente que o padrão de compras típico dos clientes mineiros europeus assenta nas aquisições a nível do EEE (ou mesmo a nível nacional).

(103) Por outro lado, constata-se que, apesar de alguns clientes poderem passar teoricamente sem essa presença regional (porque é o que fazem nas suas instalações em zonas remotas, onde nenhum fornecedor de equipamentos oferece um apoio suficiente, constituindo reservas locais de peças sobresselentes, formando o seu próprio pessoal de manutenção e reparação, etc.), não é isso que acontece com a grande maioria dos clientes de trituradores mineiros do EEE. Em primeiro lugar, a maior parte da procura de trituradores mineiros no Espaço Económico Europeu parece provir de pequenas empresas mineiras regionais (que não poderiam desenvolver facilmente essas competências a curto prazo) ou de empresas cimenteiras e pedreiras de muito grandes dimensões (menos habituadas a trabalhar em zonas remotas e difíceis).

(104) Os resultados da investigação realizada pela Comissão sugerem ainda que, mesmo para os clientes mineiros europeus capazes de passar sem a presença regional do fornecedor de equipamentos, o desenvolvimento dessa capacidade implicaria custos e riscos adicionais que pre-

ferem evitar, obtendo os serviços em causa directamente junto do fabricante dos equipamentos. Nesse contexto, e dado que vários fornecedores de equipamentos têm uma presença substancial no Espaço Económico Europeu e oferecem, por isso, esses serviços de apoio, os clientes do EEE optarão habitualmente pelos produtores de trituradores de pedra que possam prestar serviços de apoio a nível regional. Isto é corroborado pelo facto de os fornecedores que não têm uma presença substancial no EEE não efectuarem quaisquer vendas (ou apenas muito poucas) nessa região, mesmo que tenham posições muito mais fortes noutras zonas. É este, por exemplo, o caso da Kobe, que, apesar de ser o terceiro maior fornecedor mundial de britadeiras de maxilas, trituradores de cones e moinhos de tambor rotativo horizontal para o sector mineiro, não realizou quaisquer vendas no EEE nos últimos três anos. De facto, segundo os dados fornecidos pelas partes, a Kobe parece não ter vendido nenhuns trituradores mineiros no EEE desde 1990.

(105) Por último, tal como se refere nos considerandos 21 e 22, a conjugação de uma grande durabilidade, com o carácter essencial das máquinas de trituração e o baixo preço de compra dos trituradores em comparação com os custos e as receitas globais de uma pedreira ou instalação de produção de agregados parece tornar os clientes muito conservadores e avessos a correr riscos ao fazerem as suas escolhas. Consequentemente, a proximidade do fornecedor do equipamento pode ser considerada como um elemento importante para o conforto e a segurança do cliente.

(106) Isso não exclui, evidentemente, que os clientes possam realizar as suas compras e negociar contratos a partir da sua sede e que todos os fornecedores mundiais possam ser formalmente convidados a concorrer. No entanto, mesmo os clientes que adquirem equipamentos dessa forma referiram que, na prática, a compra de um triturador de pedra para utilização no EEE dependerá em grande medida da presença de uma assistência eficaz e oportuna nessa zona.

Considerações do lado da oferta

(107) A dimensão regional da concorrência no EEE é também sugerida por vários elementos adicionais. Em primeiro lugar, os resultados da investigação minuciosa realizada pela Comissão revelam que a maioria dos fornecedores de trituradores mineiros não europeus mencionados pelas partes é desconhecida ou, pelo menos, pouco familiar à maior parte dos clientes mineiros do EEE. Alguns deles afirmaram até que alguns desses fornecedores nem sequer operavam no sector das máquinas de triturar pedra.

(108) Parece, além disso, que a maioria dos fornecedores de trituradores mineiros não opera a nível mundial, tendendo, pelo contrário, a especializar-se em certas regiões ou zonas. Isto aplica-se, em particular, aos fornecedores russos e chineses, que efectuam relativamente poucas vendas fora dos seus mercados nacionais e não são considerados concorrentes credíveis, pela grande maioria dos clientes, fora da Rússia e da China. Por exemplo, a maior parte dos clientes declarou que não conhecia esses fornecedores e os clientes que tinham tido alguns contactos com fornecedores russos e chineses alegaram que os seus produtos tinham um nível e um rendimento inferiores e que as peças sobresselentes e a manutenção não eram fiáveis.

(109) Essa especialização num pequeno número de regiões também parece aplicar-se à maioria dos outros produtores de máquinas de triturar pedra. Apesar de terem um âmbito geográfico de operações mais vasto, e à excepção de um número muito limitado de operadores verdadeiramente mundiais (como a Svedala, a Nordberg ou a FL Smidth-Fuller), verifica-se pelos dados fornecidos pelas partes que a maior parte dos produtores de trituradores mineiros opera num pequeno número de regiões e obtém a parte essencial dos seus contratos através de concursos nacionais ou regionais.

(110) Esta situação parece acontecer em especial no EEE. Por exemplo, segundo os dados fornecidos pelas partes, os principais fornecedores de trituradores mineiros, como a Kobe (o terceiro maior fornecedor mundial de britadeiras de maxilas, trituradores de cone e moinhos de tambor rotativo horizontal para o sector mineiro) e a Kawasaki (o segundo maior fornecedor mundial de trituradores de cone para este sector), não conseguiram vender quaisquer produtos na Europa nos últimos três anos. De um modo mais geral, constata-se, pelos dados apresentados pelas partes, que as posições de mercado das principais máquinas trituradoras mineiras são no EEE substancialmente diferentes do que podem ser a nível mundial (mesmo excluindo os produtores russos e chineses). Por exemplo, no caso dos impactores de veio horizontal, a quota de mercado combinada das partes (em termos unitários) entre 1997 e 1999 ascendeu a [20 %-30 %]* no EEE, comparativamente a uma quota do mercado mundial (excluindo os produtores russos e chineses) ligeiramente superior a [0 %-10 %]*. Do mesmo modo, no caso das grandes britadeiras de maxilas, a quota de mercado combinada das partes atingiu [40 %-50 %]* a nível do EEE, embora mal ultrapasse [15 %-25 %]* a nível mundial (excluindo os produtores russos e chineses).

(111) Finalmente, a grande maioria dos concorrentes afirmou que existiam obstáculos substanciais à entrada no mercado de uma região para outra. O EEE é, designadamente, um mercado limitado para os trituradores mineiros, quando comparado com as grandes zonas mineiras da América do Norte ou da África do Sul. Por exemplo, de acordo com os dados enviados pelas partes, no EEE não são vendidas anualmente mais de […]* britadeiras primárias giratórias, enquanto a nível mundial são compradas por ano cerca de […]* unidades (excluindo a Rússia e a China). Do mesmo modo, no caso dos impactores de veio horizontal para o sector mineiro, o EEE representa uma média não superior a [0 %-10 %]* da procura mundial total (mais uma vez, excluindo a Rússia e a China). Esse pequeno volume de vendas, juntamente com a

presença de concorrentes já bem estabelecidos e o nível de proximidade e de serviço exigido pelos clientes, pode dissuadir os fornecedores não pertencentes ao EEE de suportarem as despesas e as dificuldades necessárias para uma entrada eficaz no mercado dos trituradores mineiros do EEE, reduzindo, assim, ainda mais o número de fornecedores credíveis para os clientes do Espaço Económico Europeu.

Outros elementos

(112) O facto de a concorrência não estar organizada a nível mundial também é confirmado pelas consideráveis discrepâncias nas estimativas do volume do mercado mundial fornecidas pelos fornecedores de máquinas de trituração. Por exemplo, excluindo os produtores russos e chineses, as estimativas do volume do mercado mundial para 1999, fornecidas pelas partes e pelos concorrentes, apresentam uma diferença de 40 unidades para 99 unidades no caso dos impactores de veio horizontal para o sector mineiro. De modo idêntico, no sector das britadeiras giratórias, um concorrente acreditava ser o claro líder de mercado, com uma quota de mercado considerável entre 1990 e 1996, enquanto as partes estimam que este concorrente não representou mais de 25 % das vendas nesse período e os resultados da investigação da Comissão sugerem que a quota de mercado do concorrente deve ter rondado 30 %-35 %. Isto mostra que os fornecedores desconhecem um grande número de projectos em todo o mundo e constitui, pelo contrário, um forte indício de que vários contratos são adjudicados numa base mais restrita.

(113) Note-se, por último, que as máquinas de triturar pedra à venda no EEE têm de estar conformes com as especificações de segurança da Directiva 98/37/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 22 de Junho de 1998, relativa à aproximação das legislações dos Estados-Membros respeitantes às máquinas («directiva Máquinas») ([8]), alterada pela Directiva 98/79/CE ([9]), e têm, em particular, de ostentar uma «marcação CE» que demonstre a sua conformidade com essa directiva. A Comissão foi alertada para o facto de os fabricantes não europeus nem sempre cumprirem esses requisitos, actualmente. Desse ponto de vista, a directiva Máquinas, ao mesmo tempo que harmoniza as normas no EEE e facilita o comércio entre os Estados-Membros, também pode ter a consequência indirecta de impedir os fornecedores não europeus que não conseguem cumprir os seus requisitos de venderem no EEE. Isto contribuiria, assim, para a existência de um mercado distinto para as máquinas de trituração mineiras no EEE. As partes alegam, todavia, que os requisitos comunitários aplicáveis aos trituradores de pedra têm uma natureza tão básica que é de esperar que todos os fornecedores que operam em diversas partes do mundo consigam satisfazer esses requisitos sem dificuldades de maior.

(114) Consequentemente, conclui-se que os mercados geográficos dos trituradores mineiros abrangem todo o EEE. Esta conclusão é sustentada quer pela especificidade da procura no EEE (e sobretudo pela presença de pequenos clientes «mineiros» que compram máquinas de triturar pedra localmente ou que exigem a existência de um apoio pós-venda substancial no EEE) quer pela organização da maioria dos fornecedores de trituradores de pedra numa base regional. Em particular, e ao contrário das alegações das partes, a Comissão não encontrou provas de um mercado mais amplo do que o EEE para determinados tipos de trituradores de pedra, como as britadeiras primárias giratórias. Na verdade, pelas razões explicadas no considerando 102, este tipo de britadeiras parece ser comprado e distribuído no Espaço Económico Europeu basicamente da mesma maneira que outros trituradores mineiros.

VI. **APRECIAÇÃO DOS TRITURADORES A & C EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA**

(115) Tal como mencionado no considerando 32, os trituradores A & C são os trituradores mais pequenos vendidos a produtores de agregados e empreiteiros independentes, empresas de construção e engenharia civil, empreiteiros especializados em demolições e cimenteiras (quando compram britadeiras mais pequenas para a produção de agregados vendidos a terceiros). Entre elas, incluem-se as britadeiras de maxilas mais pequenas, os impactores de veio horizontal mais pequenos, os trituradores de cone mais pequenos, os impactores de veio vertical e, evidentemente, os crivos, alimentadores e transportadores auxiliares. A operação levará à junção da Nordberg e da Svedala, que são os dois maiores fornecedores de trituradores A & C no EEE e correspondem, em conjunto, a [20 %-30 %]* dos trituradores de pedra A & C, sendo os maiores concorrentes mais próximos a Terex (aproximadamente [5 %-15 %]* e a Krupp (aproximadamente [0 %-10 %]*).

A. **Outros trituradores A & C para além dos trituradores de cone e das britadeiras de maxilas**

(116) Tal como referido na decisão da Comissão de dar início a um procedimento neste caso, não há indícios de que a operação vá criar problemas de concorrência nos mercados dos impactores, crivos, alimentadores ou transportadores.

(117) Em primeiro lugar, a operação não suscita problemas de concorrência em relação aos impactores, uma vez que a Nordberg não vende impactores de veio vertical no EEE. Além disso, embora a Nordberg esteja actualmente a iniciar a produção destes impactores através da introdução de uma nova gama de produtos, e embora a Svedala tenha actualmente uma forte posição no mercado de alguns Estados-Membros, parece que a entidade resultante da concentração continuará a estar sujeita à concorrência de outros grandes produtores de impactores de veio vertical (como a Magotteaux ou a Canica-Jaques)

([8]) JO L 207 de 23.7.1998, p. 1.
([9]) JO L 331 de 7.12.1998, p. 1.

com uma presença substancial nos Estados-Membros em causa. Por outro lado, no sector dos impactores de veio horizontal, as quotas de mercado conjuntas das partes ([10]) não excedem [20 %-30 %]* em nenhum Estado-Membro onde se verificam sobreposições, e a entidade resultante da concentração continuará a estar sujeita à concorrência de outros fornecedores, como a Hartl, a Kleemann & Reiner, e de operadores nacionais como a Arja.

(118) Em segundo lugar, as partes detêm posições limitadas nos mercados dos crivos, alimentadores e transportadores: de acordo com os valores das quotas de mercado fornecidos pela Metso, as partes são, colectivamente, responsáveis por menos de [10 %-20 %]* das vendas de crivos e alimentadores no EEE e são fornecedores marginais de transportadores. Isto também é verdade a nível nacional, uma vez que as quotas de mercado das partes no sector dos crivos e alimentadores não excedem [20 %-30 %]*, respectivamente, em nenhum Estado-Membro.

B. **Trituradores de cone e britadeiras de maxilas**

Posições de mercado das partes e dos seus concorrentes

Trituradores de cone

(119) A Nordberg e a Svedala são, de longe, os dois maiores fornecedores de trituradores de cone A & C no EEE (com quotas de mercado de [25 %-35 %]* para a Nordberg e de [25 %-35 %]* para a Svedala), sendo a Terex [5 %-15 %]* o maior concorrente mais próximo no EEE.

(120) Na medida em que a operação vai levar à junção da Nordberg e da Svedala, resultará inevitavelmente em quotas de mercado consideráveis na maioria dos Estados-Membros do EEE, nomeadamente Áustria [65 %-75 %]*, Dinamarca [70 %-80 %]*, Finlândia [85 %-95 %]*, França [80 %-90 %]*, Alemanha [45 %-55 %]*, Itália [40 %-50 %]*, Noruega [90 %-100 %]*, Portugal [60 %-70 %]*, Espanha [65 %-75 %]*, Suécia [75 %-85 %]* e Reino Unido [35 %-45 %]*.

(121) Nesses Estados-Membros, a prevalência da entidade resultante da concentração ainda é mais importante, pois o resto da oferta encontra-se, frequentemente, muito fragmentado e alguns dos concorrentes remanescentes podem ser operadores locais, que só exercem a sua actividade num pequeno número de Estados-Membros. Um exemplo típico dessa situação encontra-se na Áustria, onde a entidade resultante da concentração terá uma quota de mercado quase […]* vezes superior à do seu maior concorrente mais próximo, a Terex [5 %-15 %]*, sendo o resto da procura satisfeita sobretudo por concorrentes locais. Mesmo em Itália, onde as quotas de mercado das partes são relativamente menos importantes, a quota de mercado da entidade resultante da concentração será […]* superior à do seu concorrente mais próximo, e ficará confrontada com um número substancial de pequenos fornecedores locais como a Comec (o maior concorrente mais próximo) ou a Reiter e Crippa.

(122) Note-se, ainda, que no Reino Unido a quota de mercado média total das partes, no período de 1997 a 1999, subestima as posições de mercado reais da Nordberg e da Svedala, devido ao crescimento considerável das quotas de vendas das partes nesse período. Em particular, embora a Nordberg e a Svedala só sejam responsáveis por [20 %-30 %]* das vendas em 1997, representaram [40 %-50 %]* das unidades vendidas em 1998 e [50 %-60 %]* em 1999. Em resultado dessa evolução, a posição de mercado da entidade resultante da concentração é agora mais de duas vezes superior à do seu maior concorrente mais próximo, a Terex [15 %-25 %]*.

(123) Na maior parte dos restantes mercados nacionais, a operação não criará sobreposições ou produzirá quotas de mercado conjuntas inferiores a [30 %-40 %]* (caso da Bélgica e dos Países Baixos). Existe uma situação intermédia na Irlanda, onde as quotas de mercado conjuntas da Nordberg e da Svedala atingem [40 %-50 %]*, mas a Terex e a PSP ainda são responsáveis por percentagens substanciais das vendas (respectivamente [30 %-40 %]* para a Terex e [15 %-25 %]* para a PSP).

Britadeiras de maxilas

(124) A Nordberg e a Svedala são dois dos maiores fornecedores de britadeiras de maxilas A & C no EEE ([10 %-20 %]* para a Nordberg e [5 %-15 %]* para a Svedala), sendo os outros maiores concorrentes a Terex [10 %-20 %]* e a Extec [5 %-15 %]*.

(125) A operação conduzirá a quotas de mercado cumuladas muito elevadas na Finlândia [75 %-85 %]*, Noruega [60 %-70 %]*, Suécia [55 %-65 %]* e Dinamarca [35 %-45 %]*. Na Finlândia, Noruega e Suécia, o resto da oferta está muito fragmentada, mal correspondendo o maior concorrente mais próximo a [10 %-20 %]* das vendas. Esta percentagem é um pouco menor na Dinamarca, onde outro concorrente, a Böhringer, representou [20 %-30 %]* das vendas entre 1997 e 1999.

(126) Em Portugal, a Nordberg e a Svedala foram conjuntamente responsáveis por [40 %-50 %]* das vendas em 1999. No entanto, as vendas médias da Svedala não ultrapassam […]* unidades por ano nesse mercado (de um volume de vendas de 13 unidades). Por conseguinte, a sobreposição entre as partes é *de minimis*, e a operação não afecta substancialmente as condições de concorrência nesse país.

(127) A operação também criará sobreposições em vários outros mercados. Contudo, à excepção da Áustria, as quotas de mercado juntas das partes não ultrapassam [20 %-30 %]* em nenhum desses países e continuarão a estar sujeitas à concorrência de outros intervenientes no

([10]) Tendo em conta os baixos volumes de vendas existentes na maior parte dos Estados-Membros do EEE, as quotas de mercado dos produtos A & C foram calculadas como uma média das unidades vendidas entre 1997 e 1999.

mercado, tanto mundiais (como a Terex, a Extec ou a Parker) como locais (como a Laron). Além disso, na Áustria, onde a Nordberg representou [25 %-35 %]* das vendas em 1999, a operação só terá efeitos *de minimis*, uma vez que a Svedala apenas vendeu […]* britadeira(as) de maxilas em 1999 de um volume de vendas total de 34 unidades.

Vantagens competitivas adicionais das partes

(128) O que foi referido anteriormente sugere que a entidade resultante da concentração terá quotas de mercado consideráveis e será substancialmente maior do que os seus concorrentes, na maior parte dos mercados em causa. A investigação de mercado sugere, além do mais, que a Metso/Svedala objecto da concentração beneficiará de outras vantagens competitivas adicionais que lhe permitirá enfraquecer ainda mais os concorrentes existentes e aumentar os obstáculos à entrada nos mercados em questão.

Melhor reputação

(129) Em primeiro lugar, tal como referido nos considerandos 18 a 21, a durabilidade e o carácter essencial dos equipamentos de trituração de pedra tornam os clientes muito avessos ao risco e levam-nos a optar por produtos e fornecedores seguros, mesmo que tal implique o pagamento de preços mais elevados. Como um cliente afirmou, «a qualidade é o principal elemento na comparação entre os produtos, e isto independentemente do tipo de equipamento».

(130) Sendo assim, é importante notar, em primeiro lugar, que os clientes afirmaram considerar que o rendimento, a fiabilidade e os serviços pós-venda variavam significativamente de fornecedor para fornecedor e, em segundo lugar, que a Nordberg e a Svedala são quase unanimemente consideradas como os fornecedores de trituradores de pedra mais reputados no sector. Isto reflecte-se nos resultados da investigação conduzida pela Comissão, que mostram, nomeadamente, que os produtos da Nordberg e da Svedala são claramente as soluções preferidas quando se trata do processamento de pedras duras ou abrasivas (e, logo, difíceis). Do mesmo modo, os documentos internos da Nordberg mostram que uma das vantagens competitivas pretendidas é a oferta dos «produtos melhores e mais fiáveis do sector, oferecendo mais vantagens comprovadas aos clientes do que os produtos da concorrência», enquanto outros documentos afirmam que «os produtos da Nordberg são, em média, considerados bons e de qualidade elevada».

Uma vasta carteira de produtos

(131) A entidade resultante da concentração também poderá obter vantagens substanciais da sua vasta carteira de produtos. Os clientes e concorrentes alegaram, designadamente, que a capacidade de oferecer uma ampla gama de equipamentos é importante para as ofertas de novas instalações de trituração «chave na mão» ou para uma expansão substancial da capacidade, para além de permitir que o fornecedor de equipamentos de trituração em causa ofereça soluções pós-venda completas e reduza os riscos para o cliente ao assumir sozinho toda a responsabilidade pela instalação de trituração. Foi igualmente argumentado que isto proporciona ao fornecedor o melhor conhecimento possível das instalações de trituração do cliente, deixando-o, assim, em condições de oferecer os melhores conselhos e soluções para a realização de melhorias, modernizações ou expansão da capacidade. Nas palavras do presidente e administrador-delegado da Svedala, «os clientes procuram fornecedores que ofereçam soluções completas».

(132) Nesse contexto, o facto de a Nordberg e a Svedala serem consideradas os fornecedores com a carteira de produtos mais vasta conferirá claramente à entidade resultante da concentração uma vantagem competitiva adicional significativa. Tal como a Nordberg, que afirma ter «uma linha de produtos completa para satisfazer todas as necessidades dos clientes em matéria de redução do tamanho e classificação das pedras», o presidente e administrador-delegado da Svedala afirmou que «só a Svedala oferece uma gama completa. […]*. Consequentemente, os clientes podem adquirir uma linha completa de produtos e serviços a um único fornecedor, ao passo que os nossos concorrentes apenas podem satisfazer algumas partes das suas necessidades globais. […]* Isso significa que nós temos uma plataforma muito forte para o futuro».

(133) A combinação de uma boa reputação com uma vasta carteira de produtos deverá contribuir, nomeadamente, para que a entidade resultante da concentração seja o fornecedor de eleição para os novos contratos «chave na mão». Isto acontecerá, sobretudo, porque, em primeiro lugar, os outros concorrentes afirmaram estar dependentes das partes para o fornecimento de determinados equipamentos (principalmente trituradores de cone), em segundo lugar, a maioria dos clientes afirmou que a Nordberg e a Svedala eram as únicas empresas capazes de oferecer grandes contratos «chave na mão» e, em terceiro lugar, houve terceiros que declararam considerar que os trituradores de cone são a «força motriz da concorrência» que determina as restantes decisões de aquisição (sobretudo quando se trata de triturar pedra dura, em que o rendimento da instalação é determinado pelo do triturador de cone).

(134) Os contratos «chave na mão» são relativamente escassos (representam aproximadamente […]* do volume de negócios da Nordberg no sector da trituração de pedra). No entanto, tal como referido no considerando 39, parecem ter implicações importantes para as condições de concorrência: foi afirmado, nomeadamente, que eles criavam uma relação duradoura entre o fornecedor de equipamentos e o seu cliente, o que, tendo em conta o

elevado grau de aversão ao risco dos clientes, faz com que seja mais fácil ao fornecedor obter futuros contratos do cliente em causa e reduz, portanto, a pressão concorrencial dos outros fornecedores.

Uma ampla cobertura geográfica

(135) A Nordberg e a Svedala têm uma cobertura geográfica sem rival no EEE (e possivelmente no mundo inteiro). Em primeiro lugar, numa indústria sensível aos ciclos económicos, ela ajudará a entidade resultante da concentração a atenuar os riscos empresariais e a estar perto dos clientes em termos de vendas e manutenção.

(136) Em segundo lugar, e o que é muito mais importante, esta ampla cobertura deverá permitir que a entidade resultante da concentração empreenda acções de concorrência específicas contra os outros fornecedores com um âmbito de operações mais limitado (e, por vezes, nacional). Os efeitos de um tal comportamento poderiam ser tanto mais prejudiciais quanto, no sector dos agregados e da construção, uma percentagem significativa dos concorrentes (e, às vezes, o concorrente mais próximo da entidade resultante da concentração) se enquadra nessa categoria. É isso que acontece, por exemplo, nos mercados norueguês, sueco e italiano dos trituradores de cone utilizados na produção de agregados e na construção.

Economias de escala

(137) Há indícios de que a dimensão é importante no sector A & C, uma vez que os concorrentes afirmaram que, para se ser competitivo neste sector, é necessário vender quantidades relativamente elevadas de produtos para se poder beneficiar de economias de escala.

(138) É de referir, a esse respeito, que a entidade resultante da concentração se tornará, de longe, o maior produtor de trituradores de cone A & C (com [60 %-70 %]* das vendas), bem como (embora em menor grau) de britadeiras de maxilas (com [20 %-30 %]* das vendas) no EEE. Dado que, em alguns Estados-Membros, os concorrentes mais próximos das partes são empresas muito mais pequenas, isto poderia permitir que a entidade resultante da concentração empreendesse acções de concorrência específicas contra esses concorrentes, reforçando ainda mais o seu domínio sobre os mercados em causa.

(139) Poderia ser o caso da Böhringer, o maior concorrente da Nordberg e da Svedala no mercado dinamarquês das britadeiras de maxilas, que, embora represente [20 %-30 %]* das vendas nesse país, a nível do EEE apenas terá volumes de vendas equivalentes a [0 %-10 %]* dos da entidade resultante da concentração. Também poderia acontecer o mesmo nos mercados de trituradores de cone do Reino Unido e irlandês, nos quais, o concorrente mais próximo das partes, a Terex, detém posições apreciáveis, mas as suas vendas de trituradores de cone A & C no EEE serão inferiores a um sétimo das da entidade resultante da concentração.

Pressões concorrenciais insuficientes por parte dos concorrentes existentes

(140) O que precede indica que, após a operação, os concorrentes mais pequenos, com uma menor variedade de produtos e um âmbito de operações mais restrito, não estarão em condições de exercer uma pressão concorrencial suficiente sobre a entidade resultante da concentração. É, em especial, evidente que não estarão em posição de oferecer o nível de garantia, reputação e assistência que os clientes contrários aos riscos exigem normalmente.

(141) Porém, tal como referido no considerando 37, a indústria de trituração de pedra também se caracteriza por um *continuum* de fornecedores, desde as empresas grandes, internacionais e de vasto âmbito (como a Svedala, a Nordberg, a Terex ou a Krupp), até às empresas mais pequenas, que oferecem um número de produtos limitado e actuam numa zona geográfica restrita (como a Haahjem Base, que vende britadeiras de maxilas A & C nos países nórdicos (Suécia, Finlândia, Noruega, Dinamarca e Islândia), ou a Rodrigo Matias Magalhães, que só opera em Portugal). Na medida em que alguns dos maiores fornecedores de equipamentos de trituração também vendem trituradores de cone e britadeiras de maxilas A & C nos Estados-Membros em causa, é necessário analisar se a pressão desses fornecedores pode restringir substancialmente o comportamento concorrencial da entidade resultante da concentração.

(142) Quatro dessas empresas maiores fabricam trituradores de cone e/ou britadeiras de maxilas: a Terex, a Krupp, a Parker e a Kleemann & Reiner:

— a Terex é um fabricante mundial diversificado, com sede nos Estados Unidos, que produz equipamentos de elevação e terraplenagem, bem como equipamentos de construção ligeiros para os sectores da construção, da exploração de pedreiras, da reciclagem e mineiro. A Terex entrou nos mercados dos trituradores A & C em 1999, através da aquisição das empresas Cedarapids Inc., sediada nos Estados Unidos, e Powerscreen, sediada no Reino Unido. A Terex oferece presentemente uma gama completa de equipamentos de trituração A & C, incluindo britadeiras de maxilas (fixas, com lagartas, montadas e portáteis) e trituradores de cone. A Terex vende os seus produtos em 60 países,

— a Krupp Fördertechnik é uma filial alemã do grupo ThyssenKrupp e fornece uma gama completa de equipamentos de trituração de pedra, vendendo também trituradores de cone desenvolvidos pela Tels-

mith com base num acordo de licença, sob a marca da Telsmith (que é um grande fornecedor nos EUA),

— a Parker é um fabricante há muito estabelecido de instalações de trituração e crivagem sediado no Reino Unido. Expandiu a sua gama de produtos durante os últimos cinco anos e vende uma vasta gama de britadeiras de maxilas fixas, montadas em lagartas e portáteis. A sua gama de produtos também inclui um triturador de cone. A Parker realiza as suas vendas em todo o EEE,

— a Kleemann & Reiner é uma empresa alemã há muito estabelecida que se expandiu significativamente na década de 90. Actualmente, vende britadeiras de maxilas e trituradores de cone na maioria dos Estados-Membros do EEE.

(143) Os resultados da investigação conduzida pela Comissão indicam que a presença desses concorrentes poderá ser suficiente para impedir que a entidade resultante da concentração tire partido da sua posição no mercado dos trituradores de cone e das britadeiras de maxilas para estender o seu domínio a novas áreas de produtos. Isto acontece, em especial, porque os produtores de equipamentos mencionados no considerando 142 também têm carteiras de produtos relativamente amplas, uma cobertura geográfica suficiente e excelente reputação em algumas áreas do mercado.

(144) Contudo, os resultados da investigação também indicam que esses fornecedores não serão capazes de desafiar a posição de mercado da entidade resultante da concentração no sector dos trituradores de cone, na maioria dos Estados-Membros do EEE, e no sector das britadeiras de maxilas, na Dinamarca, Finlândia, Noruega e Suécia.

(145) Em primeiro lugar, é evidente, pela junção das consideráveis quotas de mercado das partes, pelas vantagens competitivas adicionais significativas da entidade resultante da concentração, pela importância que os clientes atribuem à qualidade, à experiência, ao serviço pós-venda e, de um modo mais geral, à redução dos riscos, e pela presença limitada e a menor reputação de todos os outros fornecedores nos mercados em causa, que nenhum outro dos actuais fabricantes de trituradores de cone ou de britadeiras de maxilas seria capaz de rivalizar substancialmente com a posição concorrencial da entidade resultante da concentração nesses mercados. Isto é ainda sugerido pelo facto de a maior parte dos clientes não ser capaz de nomear qualquer fornecedor de trituradores com uma oferta que concorra com a das partes (quanto mais com a da entidade resultante da concentração).

(146) Em segundo lugar, é visível que os outros fornecedores podem registar vários pontos fracos adicionais comparativamente às partes. Por exemplo, os trituradores de cone e as britadeiras de maxilas (sobretudo nos países nórdicos) são frequentemente usados para as pedras duras ou abrasivas. É verdade que a maioria dos trituradores disponíveis podem triturar pedras duras e macias e que não seria economicamente viável conceber equipamentos de trituração exclusivamente para aplicações em pedra dura ou em pedra macia. Porém, foi claramente alegado por terceiros, durante a investigação de mercado, que nem todos os produtos oferecidos conseguem triturar todo o tipo de pedra dura (material mais duro que 13 608 kg por 64,5 cm). De facto, muitos clientes que trituram pedra dura consideram que a Nordberg e a Svedala são os únicos fornecedores adequados, uma vez que representam a qualidade mais elevada neste aspecto. É, pois, muito questionável que os outros fornecedores, que já estão em desvantagem em termos de reputação, tenham hipóteses razoáveis de convencer clientes conservadores a trocarem os seus trituradores já existentes e satisfatórios por produtos que consideram de qualidade inferior.

(147) Do mesmo modo, há fortes indícios de que as redes de distribuição desses fornecedores possam ser muito menos eficientes do que a da Nordberg e da Svedala. Por exemplo, um número significativo de clientes (como a associação portuguesa de empresas mineiras e produtoras de agregados) disse não conhecer qualquer outro fornecedor para além da Nordberg e da Svedala. Outros afirmaram que os outros fornecedores que conheciam não tinham uma presença suficiente no seu país.

(148) Conclui-se, assim, que os concorrentes existentes não estão em posição de desafiar substancialmente a posição de mercado da entidade resultante da concentração, nem de exercer qualquer pressão significativa sobre o seu comportamento concorrencial nos mercados em causa. Isto é igualmente confirmado pelos resultados da investigação da Comissão, uma vez que a maior parte dos clientes e dos concorrentes afirmou que a operação criaria um monopólio no sector dos trituradores de cone, e um número significativo de clientes dos países nórdicos manifestou preocupação em relação às britadeiras de maxilas. Nas palavras de um cliente, «as alternativas são poucas e não possuem o conhecimento aprofundado e a experiência mundial aplicável. A possibilidade de escolha será praticamente nula».

Poder de negociação insuficiente dos clientes

(149) Não há indícios de que os clientes A & C possam ter poder de mercado suficiente para restringirem o comportamento concorrencial da entidade resultante da concentração. Tal como referido no considerando 35, a procura do sector A & C é muito fragmentada (os clientes não costumam corresponder a mais de […]* das vendas da Nordberg ou da Svedala), os clientes não compram equipamentos novos com frequência e as aquisições tendem, por isso, a variar de ano para ano. Isto é ainda demonstrado pelo facto de a maioria dos clientes ter afirmado possuir um poder de negociação limitado e depender de um pequeno número de fornecedores. A maior parte dos clientes também manifestou sérias preocupações sobre os efeitos da operação proposta.

Pressões concorrenciais adicionais insuficientes

Outras tecnologias

(150) As partes alegaram que há um certo grau de substituibilidade do lado da procura entre os vários mercados de trituradores A & C, especialmente entre os impactores de veio vertical e os trituradores de cone. Segundo as partes, os impactores de veio vertical podem concorrer com os trituradores de cone em aproximadamente 30 % das aplicações em que estes últimos são usados. Afirmam ainda que também é previsível que esta substituição aumente devido à evolução tecnológica e, por isso, reduza significativamente o eventual poder de mercado que a entidade resultante da concentração possa ter no sector dos trituradores de cone.

(151) A investigação de mercado não sustenta este raciocínio. Em primeiro lugar, mesmo aceitando o argumento das partes, os trituradores de cone não concorreriam com os impactores de veio vertical em 70 % dos casos. Em segundo lugar, uma grande maioria dos concorrentes afirmou não considerar que os impactores de veio vertical (ou qualquer outra tecnologia) eram suficientes para restringir o comportamento concorrencial e os preços da entidade resultante da concentração. Como um concorrente disse, «um triturador de cone é uma máquina muito importante para a maior parte das instalações transformadoras. Quando é necessário um triturador de cone devido ao material triturado, não existe nenhuma alternativa técnica, não pode ser, certamente, substituído por um impactor de veio vertical, porque isso não é técnica ou economicamente possível». Conclui-se, por isso, que as tecnologias alternativas não são suficientes para pressionar o comportamento concorrencial nem os preços da entidade resultante da concentração.

Equipamentos usados

(152) As partes também alegaram que, para além dos equipamentos de trituração novos, há um comércio significativo de equipamentos usados no EEE. Segundo elas, há vários fornecedores que operam a nível mundial vendendo estes «equipamentos em segunda mão» e os equipamentos usados também são amplamente publicitados.

(153) No entanto, tal como referido nos considerandos 69 a 73 relativos à definição do mercado do produto, é relativamente raro os clientes considerarem que os equipamentos usados são uma alternativa aos equipamentos novos, principalmente devido aos riscos (fiabilidade e durabilidade duvidosas, ausência de garantia, incertezas quanto ao fornecimento de peças usadas, etc.) associadas aos produtos usados. Além disso, especialmente nas aplicações de elevado rendimento, é exigida uma utilização máxima dos equipamentos e estas operações não podem utilizar equipamentos em segunda mão para alcançar os seus objectivos empresariais. Por vezes, a compra de equipamentos usados é considerada por motivos orçamentais para a conclusão de trabalhos de trituração de âmbito restrito, mas mesmo nestes casos específicos a compra de trituradores novos mais pequenos e mais baratos é normalmente preferida à compra de trituradores em segunda mão.

(154) Acresce que, mesmo os clientes que disseram estar dispostos a comprar equipamentos usados declararam que só o fariam se estes fossem relativamente novos e com poucas horas de utilização. Tendo em conta que os clientes também referiram que as máquinas usadas são normalmente muito velhas e obsoletas, isto vem confirmar ainda mais que a existência de uma reserva de equipamentos usados pode não ser suficiente para restringir substancialmente o comportamento concorrencial da entidade resultante da concentração.

(155) Deste modo, conclui-se que os equipamentos usados ou as tecnologias alternativas não constituem restrições substanciais para os trituradores de cone e as britadeiras de maxilas novos no sector A & C.

Elevados obstáculos à entrada no mercado

(156) Não há indícios de que a posição de mercado da entidade resultante da concentração no sector dos trituradores de cone e das britadeiras de maxilas A & C possa ser substancialmente posta em causa, no curto a médio prazo, pela perspectiva da entrada de novos operadores no mercado.

(157) Em primeiro lugar, as condições de entrada não podem ser dissociadas do elevado grau de aversão ao risco manifestado pelos clientes. Nesse contexto, é bastante evidente que a entrada de um novo operador enfrentaria obstáculos consideráveis porque este careceria de reputação e referências suficientes e não conseguiria garantir a segurança do fornecimento de peças sobresselentes e de serviços aos clientes. Esses obstáculos ficarão reforçados depois de a concentração ter criado um fornecedor muito reputado, com uma lista de referências e uma clientela consideráveis.

(158) Os resultados da investigação da Comissão indicam, em particular, que, para além dos investimentos e esforços substanciais associados ao desenvolvimento de um saber-fazer e de uma capacidade de produção suficientes numa nova tecnologia, qualquer novo operador enfrentaria obstáculos significativos para convencer clientes avessos ao risco da qualidade dos seus produtos e serviços. A investigação da Comissão revela, por exemplo, que muitas vezes os novos operadores não conseguirão vender os seus produtos, se não puderem oferecer uma demonstração física dos mesmos, testá-los nas condições de terreno dos clientes e fornecer a estes últimos listas de referência satisfatórias. Os elevados custos da

demonstração e dos testes e o facto de os novos operadores não terem possibilidade de apresentar listas de referência, contribuirão para dificultar muito a sua entrada no mercado. Esta será, provavelmente, ainda mais difícil na Dinamarca, Finlândia, Noruega e Suécia, onde os trituradores de pedra funcionam frequentemente com pedras duras e/ou abrasivas e onde as exigências de fiabilidade e qualidade, bem como a aversão ao risco dos clientes, serão, portanto, ainda maiores do que noutros lugares.

(159) Além disso, tal como referido nos considerandos 80 a 82, a venda nos mercados A & C exige a presença de uma rede de distribuição eficaz, capaz de fornecer rápida e concorrencialmente peças sobresselentes e de desgaste e de oferecer manutenção e aconselhamento aos clientes. A investigação da Comissão sugere que, tendo em conta a limitada disponibilidade de vendedores que comercializem várias marcas e a necessidade de relações duradouras entre os clientes e os seus distribuidores, o desenvolvimento de uma rede de distribuição implicaria um investimento financeiro substancial e, o que é mais importante, exigiria uma quantidade de tempo substancial (na ordem de vários anos). Nas palavras de um concorrente, «tanto para os serviços pós-venda como para a distribuição, há um número limitado de negociantes experientes disponíveis num mercado específico, que estão normalmente ligados a um produtor/marca específicos. O melhor acesso à clientela é a chave do êxito. Para estabelecer este acesso, são necessários contactos muito longos e uma confiança mútua, que no início custam dinheiro e não geram o rendimento equivalente».

(160) Por último, para se ser concorrencial nos sectores A & C, é aparentemente necessário vender quantidades relativamente elevadas de produtos, para se poder beneficiar de economias de escala. Por ano, são fornecidos no EEE cerca de 400 a 500 trituradores de cone e cerca de 600 a 700 britadeiras de maxilas. Isto colocaria qualquer novo operador numa situação de desvantagem em termos de custos face aos produtores firmemente estabelecidos, designadamente porque o novo operador teria de oferecer uma gama completa de produtos de várias dimensões e rendimentos.

(161) Esses riscos e custos aumentarão com a operação proposta e, em especial, devido às enormes vantagens concorrenciais e à dimensão da entidade resultante da concentração. Qualquer novo operador teria de enfrentar um operador dominante com uma excelente reputação, uma carteira de produtos e uma presença geográfica muito vastas, volumes de vendas e uma clientela consideráveis. Isto seria especialmente verdadeiro na Dinamarca, Finlândia, Noruega e Suécia, tendo em conta a presença histórica das partes nesses países, as características específicas das pedras neles existentes e os baixos volumes de vendas obtidos nesses Estados-Membros.

(162) Pelo que precede, conclui-se que a potencial concorrência não será suficiente para pressionar substancialmente o comportamento concorrencial da entidade resultante da concentração. Como referiu um concorrente, «os potenciais concorrentes […]* pouco podem influenciar o comportamento da empresa resultante da concentração, pois […]* relativamente à [sua] rede de distribuição, à rede de serviços pós-venda e, em especial, aos [seus] produtos (britadeiras de maxilas, trituradores de cone), [a nova empresa será] fortemente dominante no mercado mundial e sobretudo em todos os países europeus. A produção de trituradores de cone só é economicamente possível se forem produzidas grandes quantidades. Por isso, qualquer potencial concorrente terá receio dos elevados custos de investimento iniciais sem saber se irá vender a quantidade necessária».

Efeitos da operação

(163) O que foi referido mostra que a operação proposta levará à criação de um operador dominante nos mercados de trituradores de cone e britadeiras de maxilas em causa. Além disso, há fortes indícios de que irá eliminar a principal fonte de concorrência nesses mercados, na medida em que a concorrência parecia resultar principalmente da rivalidade entre a Nordberg e a Svedala.

(164) A semelhança entre a Nordberg e a Svedala e as consideráveis vantagens destas duas empresas sobre outros fornecedores de equipamentos são claramente demonstradas pela investigação da Comissão. Por exemplo, a maioria dos clientes apenas pôde citar a Nordberg e a Svedala entre os fornecedores capazes de oferecer concorrencialmente contratos «chave na mão», ou de oferecer produtos verdadeiramente adequados para a trituração de pedra dura. Do mesmo modo, quando instados a nomear os fornecedores de equipamentos com uma oferta capaz de concorrer com a da Nordberg e da Svedala, os clientes ou não conseguiram nomear nenhum produtor, ou citaram um número muito pequeno de produtores, somente para explicar que estes sofriam de desvantagens concorrenciais consideráveis em relação às partes.

(165) Por exemplo, os clientes declararam que «a Nordberg e a Svedala são semelhantes em termos de qualidade/rendimento/preço, etc.», «não há equivalente em toda a gama de produtos. Até à data, não vemos quaisquer fornecedores alternativa com uma oferta equivalente (em termos de produtos e de serviços pós-venda)», «as alternativas são poucas e carecem do conhecimento aprofundado e da experiência mundial aplicáveis». Quanto à liderança em termos de reputação, alguns clientes referiram até que a Nordberg e a Svedala eram as únicas que não precisavam de demonstrar a capacidade dos seus trituradores novos.

(166) O facto de a Nordberg e a Svedala também competirem directamente uma com a outra também se reflecte claramente nos resultados da investigação da Comissão, uma vez que a grande maioria dos clientes disse recorrer

tanto à Nordberg como à Svedala para a maioria dos seus abastecimentos e vários clientes declararam explicitamente que a sua política de compras se baseava na concorrência entre estes dois fornecedores.

(167) A rivalidade entre a Nordberg e a Svedala também está claramente patente nos documentos internos da Metso. […]*.

(168) Ao eliminar essa rivalidade, a operação de concentração irá criar um operador de mercado praticamente incontestado e suprimir a principal fonte de concorrência nos mercados A & C em causa. Não surpreende, portanto, que quase todos os clientes que responderam à investigação da Comissão tenham manifestado sérias preocupações quanto aos efeitos da operação proposta. São exemplo disso as seguintes declarações: «a operação proposta irá criar um operador excessivamente dominante no mercado dos equipamentos de trituração de pedra», «só teremos um fornecedor de equipamentos de trituração nos próximos anos», «ficaremos abandonados a um único fabricante», ou «o mercado da trituração de pedra […]* necessita destes dois grandes fabricantes. Recomenda-se vivamente que esta fusão seja recusada para evitar um excesso de poder e um domínio extremo no mercado dos equipamentos de trituração e processamento de pedra».

C. **Conclusão**

(169) Conclui-se, assim, que a operação irá criar uma posição dominante da entidade resultante da concentração nos mercados de trituradores de cone A & C na Áustria, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Itália, Irlanda, Noruega, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido; criará igualmente uma posição dominante da entidade resultante da concentração nos mercados das britadeiras de maxilas A & C na Dinamarca, Finlândia, Noruega e Suécia.

VII. **APRECIAÇÃO DOS TRITURADORES MINEIROS EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA**

(170) Tal como referido no considerando 49, os trituradores utilizados no sector mineiro são os maiores trituradores vendidos a grandes empresas mineiras ou a produtores de agregados e de cimento. Entre eles, incluem-se as britadeiras primárias giratórias, os trituradores de cone de maior dimensão (incluindo os de elevada capacidade), as britadeiras de maxilas maiores, os impactores de veio horizontal maiores e ainda os moinhos de trituração e as prensas de rolos.

(171) À excepção dos moinhos de trituração, as vendas anuais dos diversos tipos de trituradores mineiros no EEE são normalmente muito baixas. Por exemplo, segundo os dados fornecidos pelas partes, só foram vendidas […]* britadeiras de maxilas mineiras em 1997 e em 1999. Do mesmo modo, as vendas de britadeiras primárias giratórias no EEE não ultrapassaram […]* unidades por ano desde 1997 a 1999.

(172) Tendo em conta os volumes de venda muito baixos dos trituradores mineiros no EEE, a análise das posições de mercado dos diversos concorrentes tem de basear-se em quotas de mercado calculadas com base num período suficientemente longo, uma vez que as vendas de apenas dois ou três anos são demasiado limitadas para serem significativas. Por conseguinte, salvo indicação em contrário, os valores das quotas de mercado para os trituradores mineiros são calculados com base num período de 10 anos (1990 a 1999).

A. **Outros produtos para além dos trituradores de cone de elevada capacidade, as britadeiras de maxilas e as britadeiras giratórias**

(173) Não há indícios de que a operação suscite problemas de concorrência nos mercados dos impactores de veio horizontal, dos trituradores de cone de média capacidade, dos moinhos de trituração e das prensas de rolos.

(174) Em primeiro lugar, a operação não criará sobreposições no sector dos trituradores de cone de média capacidade e das prensas de rolos.

(175) Em segundo lugar, as quotas de mercado cumuladas das partes no sector dos impactores de veio horizontal não excedem [25 %-35 %]*, e a entidade resultante da concentração continuará a enfrentar um grande número de concorrentes, incluindo a Hazemag, [20 %-30 %]* de quota de mercado), a SBM [5 %-15 %]* e a Krupp [5 %-15 %]*.

(176) Por último, embora as partes tenham uma quota de aproximadamente [25 %-35 %]* do mercado de moinhos de trituração, continuam a enfrentar um número significativo de concorrentes, incluindo a F.L. Smidth-Fuller (cerca de [10 %-20 %]* de quota de mercado), a KHD [5 %-15 %]* e a Krupp [5 %-15 %]*.

B. **Trituradores de cone de elevada capacidade, britadeiras de maxilas e britadeiras primárias giratórias**

Posições de mercado das partes e dos seus concorrentes

Trituradores de cone de elevada capacidade

(177) A Nordberg e a Svedala são os únicos fornecedores de trituradores de pedra que venderam trituradores de cone de elevada capacidade no EEE nos últimos 10 anos. Nomeadamente, a Svedala vendeu […]* H8000 em […]*, enquanto a Nordberg forneceu […]* HP800 e […]* MP800 «potência reforçada» em […]*.

(178) Além disso, as partes têm apenas um concorrente a nível mundial no sector dos trituradores de cone de elevada capacidade: a Kawasaki. Contudo, a Kawasaki

nunca vendeu nenhum triturador de cone de elevada capacidade na Europa e a sua credibilidade em matéria destes trituradores continua a ser muito questionável, uma vez que as suas vendas mundiais de trituradores de cone de elevada capacidade nos últimos três anos se ficaram por […]* triturador(es) KFS2100, no Japão. Consequentemente, mesmo a nível mundial, as partes tiveram quotas de mercado conjuntas superiores a [85 %-95 %]* em cada um dos últimos três anos. A operação conduziria, assim, a um monopólio virtual no sector dos trituradores de cone muito grande dimensão e de elevada capacidade.

(179) Na sua resposta à comunicação de objecções, a Metso faz notar que a Kawasaki também fornece o triturador de cone Z18, que, segundo a Metso, é um produto muito semelhante ao H8000 da Svedala. No entanto, tal como já referido no ponto 61, o triturador de cone Z18 não pode ser comparado com os trituradores de cone de elevada capacidade vendidos pelas partes porque tem uma potência nominal significativamente mais baixa.

(180) Também continuariam a verificar-se problemas de concorrência no contexto da definição do mercado do produto dos trituradores de cone de muito grande dimensão alternativamente apresentada pelas partes. Mesmo que essa definição alternativa fosse utilizada, os problemas de concorrência subsistiriam. Nesse caso, o segmento dos trituradores de cone de muito grandes dimensões seria composto por dois mercados distintos: o primeiro unicamente composto pelos produtos MP800 e MP1000 da Nordberg e o segundo contendo todos os outros trituradores de cone de elevada capacidade. No primeiro mercado, a Nordberg teria, evidentemente, o monopólio mundial (e *a fortiori* do EEE). No segundo mercado, as partes seriam as únicas empresas que efectuaram vendas no EEE e a nível mundial nos últimos três anos. De facto, nenhuma outra empresa vendeu um único triturador de cone de elevada capacidade no EEE nos últimos dez anos. A operação também eliminaria, portanto, a concorrência remanescente neste segundo mercado. Há ainda fortes indícios de que só a Svedala (e em muito menor grau a Kawasaki) poderiam vir a entrar no primeiro mercado (dos trituradores MP800 e MP1000), porque são os únicos produtores com produtos de dimensão e potência próximas das dos trituradores MP800 e MP1000. O facto de a Svedala ser considerada como o concorrente potencial mais sério é igualmente confirmado nos documentos que a Metso apresentou à Comissão […]*.

(181) Assim sendo, a operação levará aparentemente à eliminação da principal fonte de concorrência alternativa em ambos os mercados dos trituradores de cone de muito grandes dimensões, criando ou reforçando, por isso, uma posição dominante.

Britadeiras primárias giratórias

(182) As vendas totais de britadeiras primárias giratórias no EEE são extremamente limitadas (18 unidades em 10 anos). No entanto, no período de 10 anos entre 1990 e 1999, as vendas cumuladas da Metso e da Svedala representaram mais de [55 %-65 %]* das vendas totais no EEE. Há apenas outros dois concorrentes no EEE: a F. L. Smidth-Fuller [15 %-25 %]* de quota de mercado e a Krupp [10 %-20 %]*.

(183) A entidade resultante da concentração também seria o principal vendedor de britadeiras giratórias a nível mundial, com uma quota de mercado de aproximadamente [30 %-40 %]*, comparativamente a cerca de [15 %-25 %]* do seu maior concorrente, a F. L. Smidth-Fuller.

(184) Também há indícios de que a posição concorrencial da Nordberg é, na verdade, mais forte do que as suas actuais quotas de mercado sugeririam. Isto deve-se ao facto de i) essas quotas de mercado se basearem nas vendas dos produtos actuais da Nordberg (nomeadamente as gamas GY e Morgardshammar); e de ii) a Nordberg estar presentemente a introduzir uma tecnologia nova, actualizada, que visa oferecer um verdadeiro desafio aos principais produtos da Svedala.

(185) A posição da Nordberg no domínio das britadeiras primárias giratórias é tradicionalmente mais fraca do que a da Svedala. Contudo, a Nordberg decidiu recentemente resolver esse problema introduzindo uma nova gama de britadeiras giratórias que deverá aumentar substancialmente a posição da empresa nesse sector. Já foi montado um protótipo desta nova gama de britadeiras («XP-50»), que a Metso demonstrou numa recente feira de equipamento mineiro realizada nos Estados Unidos. A Metso ofereceu uma britadeira giratória XP-50 em […]* ocasiões em 2000. Em […]* destas ocasiões, a Metso não conseguiu vender a XP-50, sobretudo por esta ainda não ter sido testada no terreno. Encontrou, todavia, um cliente americano que aceitou alugar uma britadeira giratória XP-50 experimentalmente. No termo do período experimental (que está previsto para […]*), este cliente terá a opção de comprar a britadeira. Parece, portanto, que a tecnologia XP-50 está quase pronta e que a Metso está suficientemente convencida da sua fiabilidade para a oferecer a vários clientes. A introdução efectiva da série XP-50 no mercado verificar-se-á, assim, muito provavelmente em 2001.

(186) A Metso parece centrar a sua estratégia em matéria de britadeiras primárias giratórias na série XP-50. […]*.

(187) Com a introdução da série de britadeiras primárias giratórias XP-50, a Metso visa claramente conquistar quota de mercado à F.L. Smidth-Fuller e à Kawasaki. Note-se que só a supramencionada venda, após o aluguer experimental, de uma britadeira XP-50 a um cliente americano aumentará a quota de mercado mundial da Metso em aproximadamente [0 %-10 %]*.

(188) Consequentemente, a operação de concentração proposta terá um duplo efeito: em primeiro lugar, eliminará

a concorrência entre as actuais gamas de produtos da Metso e da Svedala, que correspondem, em conjunto, a [55 %-65 %]* das vendas no EEE. Em segundo lugar, e o que é ainda mais importante, combinará as principais britadeiras da Svedala com a nova e promissora tecnologia XP-50 da Nordberg, que será previsivelmente mais bem sucedida do que as actuais gamas de produtos da Nordberg. Se, como parece provável, a série XP-50 for bem sucedida e a Metso atingir o seu objectivo de ultrapassar a F. L. Smidth-Fuller e a Kawasaki, em 2002 as partes ficarão, em conjunto, com uma quota do mercado das britadeiras primárias giratórias de [40 %-55 %]* a nível mundial e próxima de [65 %-75 %]* no EEE. Isto implica que, a longo prazo, a introdução da tecnologia XP-50, combinada com a principal gama de produtos da Svedala, tornará a posição concorrencial da entidade resultante da concentração provavelmente mais forte do que a combinação imediata das séries GY e Morgardshammar da Svedala e da Nordberg sugeriria.

Britadeiras de maxilas

(189) No mercado das britadeiras de maxilas, a operação levaria a uma quota de mercado conjunta de [35 %-45 %]* para as britadeiras de maxilas utilizadas no sector mineiro. Além disso, os concorrentes mais próximos, a Laron [15 %-25 %]* de quota mercado, a Krupp [10 %-20 %]* e a PSP [5 %-15 %]* teriam posições de mercado muito inferiores no EEE. As partes ficariam, assim, com uma posição significativa e dominante no mercado europeu.

Vantagens competitivas adicionais das partes

(190) O que foi referido anteriormente sugere que a entidade resultante da concentração ficará praticamente com um monopólio mundial (e *a fortiori* a nível do EEE) no sector dos trituradores de cone de elevada capacidade, e que a entidade resultante da concentração terá quotas de mercado consideráveis nos mercados das britadeiras primárias giratórias e das britadeiras de maxilas, onde será substancialmente maior do que os seus maiores concorrentes mais próximos.

(191) Além disso, a investigação do mercado sugere que a entidade resultante da concentração beneficiará de várias vantagens competitivas adicionais, dificultando ainda mais um eventual desafio dos outros fornecedores e/ou novos operadores à sua posição de mercado.

(192) O rendimento, a fiabilidade e a qualidade são factores determinantes para os clientes que desejam adquirir novas máquinas de triturar pedra. A investigação da Comissão mostra que os clientes mineiros são extremamente sensíveis a estes factores. Além disso, por operarem em condições duras e o valor da sua produção ser normalmente muito mais elevado do que os custos envolvidos no processo de trituração, os clientes mineiros evitam correr riscos na escolha dos seus fornecedores e têm muito cuidado em comprar apenas a fornecedores com antecedentes comprovados, mesmo que isso implique um preço mais elevado. Isto aplica-se, em especial, às compras de equipamentos grandes, essenciais, como os trituradores de cone de elevada capacidade, as britadeiras de maxilas de grande dimensão ou as britadeiras giratórias, uma vez que a avaria ou o mau funcionamento desse tipo de equipamentos poria em risco toda a produção da mina ou pedreira. É importante referir, a este respeito, que a grande maioria dos clientes mineiros indicou a fiabilidade e a qualidade como os principais pontos fortes das partes.

(193) Os clientes mineiros não só querem produtos fiáveis como também têm grande desejo de que o seu fornecedor não desapareça antes do fim da vida útil do equipamento adquirido. Sendo os claros líderes do sector, as partes são consideradas financeiramente mais sólidas do que muitos dos seus concorrentes de menor dimensão e serão, por isso, preferidas pelos clientes avessos ao risco.

(194) Vários clientes mineiros também parecem considerar que o facto de as partes poderem oferecer uma vasta gama de equipamentos é uma importante vantagem competitiva. Oferecer uma vasta gama de equipamentos tem sobretudo importância porque os clientes mineiros são normalmente grandes empresas que exploram minas situadas em locais diferentes e com características geológicas e físicas diferentes. Só os produtores de trituradores com uma gama de produtos completa poderão fazer ofertas adequadas para cada uma das minas do cliente. Esses produtores terão a possibilidade de se tornarem fornecedores «fulcrais» e terão melhores hipóteses de ganhar os concursos organizados pelo cliente. Além disso, a vasta carteira de produtos das partes faz com que tenham mais probabilidades do que os seus concorrentes de serem solicitadas por um cliente potencial a concorrerem para o fornecimento de máquinas de trituração. Isto aumenta a frequência dos contactos com os clientes e melhora a compreensão das suas necessidades. Em particular, a experiência adquirida com a venda de um produto específico pode ser depois utilizada para fazer uma oferta adequada e específica de outros produtos para a mesma mina ou pedreira.

(195) Por último, a vasta cobertura geográfica das partes é claramente uma vantagem suplementar quando se trata de clientes mineiros, muitos dos quais são multinacionais que operam em diversos continentes.

Pressões concorrenciais insuficientes dos concorrentes actuais

(196) No mercado de trituradores de cone de muito grandes dimensões e elevada capacidade, a entidade resultante da concentração não enfrentaria praticamente nenhum

outro concorrente no EEE. A concorrência remanescente não restringirá obviamente o comportamento das partes neste mercado.

(197) Quanto aos mercados de britadeiras de maxilas e de britadeiras primárias giratórias, a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado cerca de duas a três vezes superior à de cada um dos seus principais concorrentes no EEE: a PSP, a Krupp e a F.L Smidth Fuller. A simples diferença das quotas de mercado significa que a PSP, a Krupp e a F.L. Smidth-Fuller não estarão em condições de restringir significativamente o comportamento concorrencial das partes. Além disso, no seu próprio entender, a F.L. Smidth-Fuller não tem uma presença comercial muito forte na Europa. Esta empresa dedica-se essencialmente aos clientes mineiros de muito grandes dimensões, especialmente nos EUA e na América do Sul, e uma parte significativa do mercado de trituradores mineiros europeu corresponde a vendas a grandes pedreiras de produção de agregados, que a F.L. Smidth-Fuller considera serem um tipo de negócio diferente. Além disso, a F.L. Smidth-Fuller tem uma gama de produtos muito mais limitada do que as partes, uma vez que não fabrica trituradores de cone nem impactores.

(198) Quanto ao mercado das britadeiras de maxilas para o sector mineiro, os principais concorrentes das partes, à excepção da Krupp, são pequenas empresas, que operam muitas vezes em zonas restritas. Por exemplo, a PSP tem um volume de negócios anual de cerca de 50 milhões de euros, ao passo que a Laron, considerada pelas partes como «o principal fornecedor de britadeiras de maxilas para o sector mineiro no EEE em 1999», não vendeu nenhuma dessas britadeiras fora de Espanha nos últimos três anos.

(199) Além disso, as partes terão a possibilidade de explorar as posições muito fortes que detêm noutros importantes mercados de equipamentos de trituração, como o dos trituradores de cone (de dimensão A & C e de elevada capacidade) e o das britadeiras giratórias, para dirigir acções anti-concorrenciais específicas contra a Krupp ou outros concorrentes, tentando pôr em causa a sua posição nos mercados das britadeiras de maxilas ou das britadeiras primárias giratórias. Note-se, a esse respeito, que, embora a Krupp seja actualmente o principal fornecedor de trituradores de cone de média capacidade para o sector mineiro, no EEE, as partes não teriam certamente dificuldade em entrar neste mercado através do desenvolvimento e da oferta de versões «reduzidas» dos seus trituradores de cone de elevada capacidade já existentes e muito bem sucedidos comercialmente.

(200) Por último, os concorrentes das partes no sector das britadeiras de maxilas (nomeadamente a Laron, a Krupp e a PSP) parecem ter importantes desvantagens em termos de custos, relativamente às partes. Dado que a entidade resultante da concentração terá uma produção global de britadeiras de maxilas para o sector mineiro duas a três vezes superior à dos seus principais concorrentes, beneficiará de economias de escala significativas.

(201) Na sua resposta à comunicação de objecções, a Metso expressou a opinião de que as economias de escala resultantes da concentração não seriam significativas porque uma percentagem substancial da produção de britadeiras de maxilas para o sector mineiro é externalizada. Além disso, as partes consideram que, na realidade, poderiam ficar numa situação de desvantagem em termos de custos comparativamente aos concorrentes menores e menos integrados, por terem custos fixos mais elevados. Estes argumentos não podem ser, todavia, aceites pela Comissão. Em primeiro lugar, são largamente contraditórios. Se a Metso externaliza grande parte da sua produção de britadeiras de maxilas para o sector mineiro, não pode alegar simultaneamente que está numa situação de desvantagem em termos de custos por estar verticalmente integrada com as suas fundições. Em segundo lugar, é evidente que a externalização não reduz as economias de escala: quanto maior é o volume de vendas, mais fácil é para o subcontratante cobrir os seus custos fixos, grande percentagem dos quais corresponde a equipamentos como moldes, etc., que são especificamente exigidos para a produção dos componentes comprados pelas partes. Consequentemente, quanto maiores forem as vendas das partes, menor será o preço cobrado pelo subcontratante. Assim, as economias de escala beneficiam as partes da mesma maneira, quer os custos fixos sejam suportados directamente quer sejam suportados indirectamente, através do preço cobrado pelos subcontratantes. Além disso, os maiores volumes também podem traduzir-se num maior poder de negociação face aos subcontratantes e, logo, em menores custos pelo fornecimento das componentes que as partes externalizam. Do mesmo modo, e pelas mesmas razões, é artificial considerar que os custos fixos mais elevados resultantes da integração vertical com as fundições internas criariam uma desvantagem concorrencial para as partes: os concorrentes de menor dimensão não podem dar-se ao luxo de ter uma fundição própria precisamente porque não beneficiam dos elevados volumes de vendas de que as partes dispõem. Acresce que uma fundição própria produz moldes para todos os tipos de trituradores e não apenas para as britadeiras de maxilas destinadas ao sector mineiro, podendo as partes repartir, assim, os custos fixos correspondentes por toda a sua produção de equipamentos de trituração. A Comissão mantém, assim, a sua conclusão de que a operação resultaria em economias de escala significativas para a entidade resultante da concentração.

(202) Pode concluir-se, assim, que nenhum concorrente estará em condições de desafiar significativamente a posição das partes nos mercados de trituradores de cone de elevada capacidade, britadeiras de maxilas para o sector mineiro e britadeiras giratórias.

Insuficiente poder de negociação dos clientes

(203) Os compradores de trituradores de cone de elevada capacidade não estarão obviamente em condições de exercer um grau significativo de poder de negociação que limite o poder de mercado das partes. Na verdade,

aos clientes não restará praticamente qualquer outra opção senão comprarem esses trituradores à entidade resultante da concentração.

(204) Por outro lado, mesmo no sector das britadeiras primárias giratórias e das britadeiras de maxilas, não há indícios de que os clientes tenham poder de negociação suficiente para restringir substancialmente o comportamento concorrencial da entidade resultante da concentração. Os clientes do EEE são normalmente responsáveis por uma percentagem relativamente baixa do volume de negócios das partes. Por exemplo, o principal cliente europeu da Svedala apenas representa […]* das vendas de britadeiras giratórias a nível mundial desta empresa, ao passo que o principal cliente europeu de britadeiras de maxilas da Nordberg apenas corresponde a […]* das suas vendas totais dessas britadeiras de maxilas. Além disso, as britadeiras primárias giratórias, as britadeiras de maxilas e os trituradores de cone são considerados como um equipamento essencial em qualquer instalação de trituração de uma empresa mineira, pelo que os clientes optarão normalmente por soluções seguras e com provas dadas, em vez de recorrerem a fornecedores menos reputados, que não possam garantir satisfatoriamente a fiabilidade e a segurança dos serviços pós-venda e do fornecimento de peças sobresselentes, mesmo que isso implique a aceitação de preços mais elevados.

Inexistência de produtos substitutos

(205) Foi alegado que pode existir um certo grau de substituibilidade entre as britadeiras giratórias e as grandes britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro. Contudo, as partes alegaram que as britadeiras de maxilas custam entre 40 000 e 600 000 euros e têm uma capacidade entre 20 e 1 500 toneladas/hora, ao passo que uma britadeira primária giratória custa entre 1 milhão e 2 milhões de euros e a sua capacidade varia entre 1 000 e 5 000 toneladas/hora. Constata-se, portanto, que só as britadeiras giratórias são adequadas para as aplicações de britagem primária de grandes volumes de pedra (normalmente mais de 2 000 toneladas/hora). Além disso, a diferença de preços entre os dois tipos de equipamentos mostra claramente que os clientes não as consideram economicamente substituíveis. Pode concluir-se, assim, que a substituição do lado da procura entre as britadeiras primárias giratórias e as grandes britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro é insuficiente para impedir as partes de obterem uma posição dominante no mercado das britadeiras giratórias.

(206) Além disso, o poder conjunto das partes nos mercados das britadeiras de maxilas e das britadeiras primárias giratórias significa que elas serão o fornecedor de referência para todo o equipamento mineiro utilizado em aplicações de britagem primária, independentemente de o cliente escolher uma britadeira de maxilas ou giratória. O limitado grau de substituibilidade entre as britadeiras de maxilas e as britadeiras giratórias ficará ainda mais reduzido após a operação de concentração, uma vez que a entidade resultante da concentração será o operador dominante em ambos os mercados, com capacidade para neles aumentar os preços simultaneamente.

(207) As partes afirmaram que a compra de dois trituradores de cone mais pequenos podia ser considerada como uma alternativa a um triturador de elevada capacidade. No entanto, tal como referido nos considerandos 70 a 73, esta não é, geralmente, uma opção credível nem económica.

(208) Pode concluir-se, por conseguinte, que não existem verdadeiros substitutos para as britadeiras giratórias nem para os trituradores de cone mineiros de muito grandes dimensões e elevada capacidade.

(209) As partes declaram também que, para além dos equipamentos de trituração novos, há um comércio significativo de equipamentos usados no EEE. Segundo dizem, há vários fornecedores que operam a nível mundial vendendo estes «equipamentos em segunda mão» e os equipamentos usados também são muito publicitados.

(210) A investigação do mercado permite concluir que há um mercado distinto para os equipamentos usados. Pelas mesmas razões que para os mercados A & C, a existência de equipamentos usados não pode ser tida em conta como uma verdadeira pressão concorrencial quando se analisa a posição de mercado das partes. É de referir que os equipamentos usados «velhos» não serão normalmente tidos em conta pelos clientes mineiros, que são extremamente sensíveis aos riscos, e que os trituradores mineiros «recentes» (isto é, com poucos anos) dificilmente estão disponíveis. Um cliente mineiro declarou, designadamente, que uma vez «instalou uma britadeira primária giratória usada devido a restrições dos custos» e que isso acabou por ser «um grande erro» que o obrigou a comprar uma britadeira nova.

(211) Pelo que foi referido, conclui-se, portanto, que os equipamentos usados ou as tecnologias alternativas não constituem restrições substanciais ao comportamento concorrencial das partes no mercado dos trituradores de cone de elevada capacidade e no mercado das britadeiras primárias giratórias.

Elevados obstáculos à entrada no mercado

(212) Nada indica que a posição de mercado da entidade resultante da concentração no sector dos trituradores de cone de elevada capacidade e das britadeiras primárias giratórias possa ser substancialmente posta em causa no curto a médio prazo pela perspectiva da entrada de novos operadores no mercado.

(213) Os obstáculos à entrada no mercado dos trituradores de cone de elevada capacidade são grandes, em virtude dos investimentos e da tecnologia necessários: alguns concorrentes disseram que seriam necessários cerca de

cinco anos para desenvolver e comercializar um triturador de cone de muito grandes dimensões e elevada capacidade. Além disso, dado o volume muito limitado das vendas mundiais destes trituradores, é altamente improvável que novos concorrentes tentem entrar neste segmento de mercado. Na verdade, para além das partes, o único outro operador neste mercado, a Kawasaki, não tem tido grande êxito, uma vez que não conquistou mais de [5 %-15 %] das vendas mundiais e que não fez uma única venda na Europa nos últimos três anos.

(214) A operação suprimirá o único concorrente significativo da Nordberg no mercado dos trituradores de cone de elevada capacidade, e provavelmente o único com suficientes recursos tecnológicos e financeiros para expandir com êxito as suas vendas de trituradores de cone de muito grande dimensão. Um documento estratégico interno da Metso, datado de 1 de Agosto de 1999, diz o seguinte a este respeito: […]*.

(215) A entrada de novos operadores no mercado das britadeiras primárias giratórias também é extremamente improvável devido ao volume de vendas muito limitado, tanto a nível europeu como a nível mundial: nos últimos três anos, as vendas anuais de britadeiras giratórias a nível mundial não excederam as 30 unidades. Foi referido por terceiros que um novo operador levaria aproximadamente cinco anos a conceber, fabricar, instalar e testar uma nova britadeira giratória. Devido à dimensão limitada deste mercado, os custos de desenvolvimento e o investimento que um novo operador teria de suportar não podem ser recuperados num espaço de tempo razoável. A entrada seria ainda mais difícil agora que a Nordberg acabou de introduzir a nova série XP-50 de britadeiras primárias giratórias modernas e aparentemente eficazes, descritas nos documentos da Nordberg como […]*.

(216) Acresce que a entrada de novos concorrentes que operam fora do EEE não constitui uma ameaça credível para a posição das partes nos mercados das britadeiras giratórias e das britadeiras de maxilas: para além dos fabricantes chineses e russos, que têm uma presença comercial muito restrita fora dos seus mercados internos, os únicos concorrentes significativos das partes a nível mundial, no mercado das britadeiras giratórias, são a Kobe, a Kawasaki, a F.L. Smidth-Fuller e a Krupp. No mercado das britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro, os principais concorrentes das partes a nível mundial são a Kobe e a Terex, com quotas do mercado mundial inferiores a [0 %-10 %]*. A F.L Smidth-Fuller e a Krupp já operam no mercado europeu das britadeiras giratórias e não podem, por isso, ser consideradas como potenciais «operadores novos». Entre os concorrentes mundiais no mercado das britadeiras giratórias, só a Kobe e a Kawasaki, que não efectuaram quaisquer vendas de trituradores mineiros no EEE entre 1990 e 1999, poderiam ser eventualmente consideradas como novos operadores potenciais. Contudo, a nível mundial, a presença destas empresas no mercado das britadeiras giratórias é muito limitada. Segundo a estimativa das partes, a quota de mercado mundial da Kobe ([11]) é aproximadamente de [5 %-15 %]* e a quota de mercado da Kawasaki de [0 %-10 %]*, enquanto as partes teriam uma quota do mercado mundial estimada de [30 %-40 %]* após a fusão. Do mesmo modo, a Kobe e a Terex não venderam nenhuma britadeira de maxilas na Europa entre 1990 e 1999 e têm quotas modestas das vendas mundiais de britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro. Além disso, a maior parte dos concorrentes e dos clientes vê a Kobe e a Kawasaki como operadores essencialmente activos na região da Ásia e do Pacífico e não como concorrentes mundiais. É, pois, evidente que a Kobe, a Kawasaki e a Terex não constituem uma ameaça séria para a posição das partes nos mercados das britadeiras de maxilas e giratórias a nível do EEE.

(217) A entrada nos mercados dos trituradores de cone de elevada capacidade ou das britadeiras primárias giratórias envolveria riscos significativos, que dificilmente seriam compensadores devido à dimensão limitada destes mercados. Por outro lado, as características destes últimos e, sobretudo, a durabilidade dos produtos e o impacto crucial que pode ter uma avaria na actividade do cliente levam a que um novo operador tenha de enfrentar obstáculos particularmente grandes. Dado que os clientes são extremamente sensíveis à fiabilidade, qualquer novo operador teria de provar que os seus produtos têm, pelo menos, uma qualidade tão boa como os das partes. A aversão ao risco dos clientes mineiros leva-os a ter grande relutância em comprar a um novo operador, a não ser que este tenha conseguido demonstrar a qualidade dos seus produtos durante um período suficientemente longo. Por conseguinte, um novo operador teria de gastar uma quantidade considerável de tempo e recursos para demonstrar os seus novos produtos, antes de conseguir efectuar quaisquer vendas. Isto reduziria ainda mais a rendibilidade da entrada no mercado dos trituradores de cone de elevada capacidade e/ou no mercado das britadeiras primárias giratórias.

(218) Os novos operadores enfrentariam ainda um obstáculo suplementar, uma vez que, no EEE, as partes possuem a maior parte das instalações de britadeiras primárias giratórias e a quase totalidade das instalações de trituradores de cone de elevada capacidade. Este grande número de instalações significa que, devido à importância dos serviços pós-venda, as partes manterão um acesso privilegiado aos principais clientes mineiros europeus.

(219) Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes afirmaram considerar que os obstáculos à entrada no mercado de britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro são pouco importantes. Na sua resposta, as partes referiram a Extec, uma empresa do Reino Unido que «em 1996 introduziu uma britadeira de maxilas móveis a partir do zero e agora tem uma gama completa de britadeiras de maxilas móveis A & C, que vende em todo o EEE». No entanto, não se pode considerar que a Extec

([11]) Excluindo os produtores chineses e russos.

seja um novo operador no mercado das britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro. As britadeiras de maxilas A & C móveis são significativamente mais pequenas do que as britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro (que são sempre fixas) e pertencem ao mercado das britadeiras de maxilas A & C, que é diferente do mercado das britadeiras de maxilas do sector mineiro. A Extec nunca vendeu uma britadeira de maxilas mineira. As partes não apresentaram quaisquer outras provas de uma entrada recente e bem sucedida de um operador neste mercado.

(220) Além disso, a procura total de britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro a nível do EEE e mundial é extremamente pequena, quando comparada com outros tipos de equipamentos de triturar pedra. Nos últimos anos, a procura média anual de britadeiras de maxilas mineiras foi de […]* no EEE e cerca de 50 em todo o mundo, ao passo que a procura de britadeiras de maxilas A & C ultrapassou 600 unidades por ano, só no EEE. Por isso os «novos operadores» como a Extec visaram o mercado das britadeiras de maxilas A & C e evitaram entrar no mercado das britadeiras de maxilas para o sector mineiro. Consequentemente, e pelas mesmas razões já indicadas nos considerandos 213 a 217 a respeito da entrada no mercado das britadeiras primárias giratórias ou no mercado dos trituradores de cone de elevada capacidade, a entrada de novos operadores no mercado das britadeiras de maxilas usadas no sector mineiro é extremamente improvável devido à pequena dimensão deste mercado (tanto no EEE como a nível mundial) e à extrema aversão ao risco dos clientes mineiros.

(221) Por último, os riscos e os custos supramencionados serão aumentados pela operação proposta, pelas mesmas razões que nos mercados A & C. Qualquer novo operador teria de enfrentar um operador dominante com uma reputação excelente, uma carteira de produtos e uma presença geográfica muito vastas, bem como com volumes de vendas e uma clientela consideráveis.

(222) Conclui-se, assim, que a potencial concorrência não será suficiente para restringir substancialmente o comportamento concorrencial da entidade resultante da concentração.

Efeitos da operação

(223) Conclui-se, assim, que a entidade resultante da concentração poderá agir independentemente dos seus concorrentes e fornecedores nos mercados de trituradores de cone de elevada capacidade, britadeiras de maxilas e britadeiras primárias giratórias, e que esta posição concorrencial não será suficientemente restringida pela perspectiva de uma eventual entrada de novos operadores no mercado.

(224) A posição de mercado da entidade resultante da concentração será ainda mais forte, uma vez que, tal como referido nos considerandos 190 a 195, beneficiará de várias vantagens concorrenciais para além da simples dimensão. São elas, nomeadamente, a sua melhor reputação, a maior cobertura geográfica no sector e uma carteira de produtos sem igual.

C. **Conclusão**

(225) Tendo em conta o que precede, conclui-se, portanto, que a operação irá criar ou reforçar uma posição dominante da entidade resultante da concentração nos mercados de britadeiras primárias giratórias, britadeiras de maxilas e trituradores de cone de elevada capacidade destinados ao sector mineiro no EEE.

VIII. **COMPROMISSOS APRESENTADOS PELA METSO**

(226) Em 13 de Dezembro de 2000, as partes apresentaram compromissos destinados a eliminar as preocupações em matéria de concorrência identificadas pela Comissão na sua comunicação de objecções. Esses compromissos foram subsequentemente alterados pelas partes à luz de alguns ajustamentos exigidos pela Comissão, tendo em conta, nomeadamente, os resultados do inquérito de mercado. O texto completo dos compromissos finais é apresentado no anexo II.

A. **Resumo dos compromissos**

(227) Os compromissos apresentados pelas partes consistem na alienação de três filiais da Svedala, que operam nos domínios da investigação e desenvolvimento, produção e engenharia de equipamentos de trituração, a alienação da gama GY de britadeiras primárias giratórias da Nordberg e a alienação de alguns activos relativos à distribuição da Svedala no EEE.

(228) Mais especificamente, os compromissos incluem:

— a alienação da Svedala — Arbra AB («SAAB»), uma filial a 100 % da Svedala onde são produzidos todos os trituradores de cone Hydrocone (incluindo o triturador de cone H8000 de elevada capacidade usado no sector mineiro) e as britadeiras de maxilas Jawmaster são fabricadas,

— a alienação da Svedala SA («SAA»), uma filial a 100 % da Svedala onde são produzidos todos os trituradores Eurocone e onde alguns impactores de veio horizontal, crivos, alimentadores, transportadores e versões móveis desses produtos são fabricados. A SAA também tem uma instalação de engenharia em Clichy (França),

— a alienação da Svedala Mobile Equipment AB («SMEAB»), uma filial a 100 % da Svedala onde são produzidas as versões móveis das britadeiras de maxilas Jawmaster e dos trituradores Hydrocone, e onde também se fabricam crivos e alimentadores móveis,

— a alienação das gamas GY e Morgardshammar de britadeiras primárias giratórias da Nordberg, e da nova tecnologia do protótipo XP-50 da Nordberg,

— a transferência de pessoal e activos fundamentais relativos à distribuição dos produtos da Svedala na Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Itália, Irlanda, Países Baixos, Noruega, Espanha, Suécia e Reino Unido,

— a cedência do contrato de distribuição da Svedala com um terceiro em Portugal.

(229) A alienação da SAAB, da SAA, da SMEAB e da gama de britadeiras primárias giratórias da Nordberg incluirá todos os direitos de propriedade intelectual, acessórios e existências de peças pertinentes, bem como os direitos a contratos de fornecimento, de pessoal e de vendas que possuem. Também incluirão a transferência dos contratos de locação da Svedala relativos a todos os terrenos e edifícios que constituem as instalações da SAAB e da SMEAB (que não são propriedade da Svedala).

B. **Apreciação dos compromissos**

Trituradores de cone e britadeiras de maxilas

(230) Os compromissos apresentados pelas partes levarão à alienação de todos os produtos da Svedala no sector dos trituradores de cone e das britadeiras de maxilas, eliminando, deste modo, inteiramente a sobreposição de produtos entre a Nordberg e a Svedala nesses sectores.

(231) Por outro lado, o pacote de alienações parece incluir suficientes activos, pessoal e direitos para que os compradores das empresas alienadas funcionem como uma força concorrencial viável nos mercados em causa. É de referir, em particular, que os compromissos propostos incluem todas as instalações de produção de trituradores de cone da Svedala, bem como muitos activos e pessoal nos sectores da investigação e desenvolvimento e da distribuição.

(232) Do mesmo modo, embora os compromissos propostos não incluam todas as instalações de produção de britadeiras de maxilas da Svedala, dado que a fábrica desta empresa no Brasil (onde é produzida a maior parte das britadeiras de maxilas Jawmaster) é deixada de fora do pacote de alienações, os dados apresentados pelas partes sugerem que esta produção poderia ser assumida pela fábrica da Svedala na Suécia. Isto deve-se ao facto de a fábrica da Svedala continuar a produzir Jawmasters e possuir, por isso, máquinas, ferramentas e saber-fazer nesse sector, e de essa fábrica se encontrar actualmente subutilizada, mas ter capacidade suficiente para acolher a produção actualmente feita no Brasil. Durante o período de transição até a fábrica da Svedala se poder encarregar inteiramente do produto actualmente fabricado no Brasil, as partes também se comprometem a fabricar sob licença as britadeiras Jawmaster pedidas pelo comprador da empresa alienada.

Britadeiras primárias giratórias

(233) Os compromissos propostos também incluem a alienação de todas as linhas de produtos da Nordberg em matéria de britadeiras giratórias, nomeadamente as actuais gamas GY e Morgårdshammar presentemente vendidas pela Nordberg e a nova tecnologia XP-50, que ainda não foi vendida mas deverá tornar-se numa parte essencial da estratégia da Nordberg no sector das britadeiras giratórias […].

(234) A fim de eliminar os problemas de concorrência neste caso, há que suprimir totalmente a sobreposição existente. A proposta inicial da Metso de licenciar a nova tecnologia XP criaria uma situação em que o comprador da empresa alienada iria adquirir os produtos existentes (e desactualizados) da Metso mais uma licença para um produto que ainda não está completamente desenvolvido, ao passo que a entidade resultante da concentração incluiria tanto a gama principal de produtos da Svedala como a nova tecnologia da Metso. Existem sérios riscos de que, numa tal situação, o comprador da empresa alienada não pudesse operar como uma força concorrencial viável no mercado. Por exemplo, o comprador, como titular de uma licença, seria afectado por uma reputação mais fraca do que a da entidade resultante da concentração, como licenciante e clara líder do mercado. Em segundo lugar, o comprador poderia até, numa tal situação, decidir não investir no desenvolvimento final da tecnologia XP, por recear não ter uma clientela suficiente para compensar esse investimento.

(235) Aparentemente, o pacote de alienações também inclui activos, pessoal e direitos suficientes para os compradores das empresas alienadas operarem como uma força concorrencial viável nos mercados em causa. Em particular, embora os compromissos não incluam instalações de produção ou pessoal consagrado a esses produtos, tal não parece ser necessário no presente caso. Na verdade, de acordo com os dados apresentados pelas partes, a Nordberg não possui instalações de produção nem pessoal dedicado à produção de britadeiras giratórias, uma vez que a procura desses produtos é demasiado rara para uma tal abordagem ser económica. Pelo contrário, parece que a produção dos componentes é subcontratada a terceiros e que a britadeira giratória é normalmente montada nas instalações do cliente.

(236) Por outro lado, embora a alienação não inclua o pessoal directamente envolvido no fabrico, na engenharia e na I & D relativos às britadeiras primárias giratórias da Nordberg, incluirá o pessoal da Svedala que trabalha actualmente na I & D, na engenharia e no fabrico da gama de britadeiras giratórias da Svedala. Segundo os dados fornecidos pelas partes, esse pessoal parecer ser capaz de suportar o desenvolvimento e o fabrico da gama de britadeiras primárias giratórias da Nordberg, uma vez que a tecnologia subjacente aos produtos da Svedala e da

Nordberg é essencialmente a mesma. Nomeadamente, no que respeita à tecnologia XP-50, o comprador da empresa alienada poderá recorrer à fábrica da Metso nos Estados Unidos para obter uma transferência total dessa tecnologia e também para receber todos os dados relativos aos ensaios da mesma, actualmente em curso nas instalações de um cliente nos Estados Unidos.

Conclusão

(237) A Comissão conclui, assim, que os compromissos assumidos pelas partes são suficientes para eliminar os problemas de concorrência identificados pela Comissão durante a sua investigação da operação proposta.

IX. **CONCLUSÃO**

(238) Nos termos do *supra* referido, e sujeito à condição do cumprimento dos compromissos apresentados no anexo II, a operação proposta não cria nem reforça uma posição dominante susceptível de afectar significativamente a concorrência no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo. Por conseguinte, a operação deve ser declarada compatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE, nos termos do n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A operação notificada, pela qual a Metso Corporation adquire a Svedala Industri AB é, deste modo, declarada compatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE, na condição de que os compromissos apresentados no anexo II sejam integralmente respeitados.

Artigo 2.º

É destinatária da presente decisão:

Metso Corporation
Fabianinkatu 9A
PO Box 220
FIN-00101 Helsínquia.

Feito em Bruxelas, em 24 de Janeiro de 2001.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão

ANEXO I

A versão integral e original do texto está disponível no seguinte endereço da Comissão:

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

ANEXO II

A versão integral e original do texto de condições e obrigações referido nos artigos 1.º e 2.º está disponível no seguinte endereço da Comissão:

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