II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 4 de diciembre de 1996

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

(Asunto nº IV/M.774 — Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM)

Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(97/610/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS:

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1], modificado por el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, el apartado 3 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 31 de julio de 1996 de incoar un procedimiento en el presente asunto,

Después de haber dado a las empresas afectadas la oportunidad de dar a conocer su opinión con respecto a las objeciones planteadas por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre operaciones de concentración [2],

CONSIDERANDO LO QUE SIGUE:

(1) El 1 de julio de 1996, la Société européenne des produits réfractaires, Courbevoie (SEPR), Elektroschmelzwerk Kempten GmbH, Munich (ESK), y N.V. Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij, Groningen (NOM), notificaron conjuntamente la creación de una empresa en participación con arreglo al Derecho neerlandés para la fabricación, procesamiento, comercialización y venta de carburo de silicio. SEPR adquirirá el 60 % y ESK y NOM el 20 % respectivamente del capital en acciones de la empresa de nueva creación.

(2) Tras examinar la notificación, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación constituye una concentración que entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (denominado en lo sucesivo «Reglamento sobre operaciones de concentración»).

(3) Con objeto de garantizar la plena eficacia de cualquier decisión adoptada con arreglo a los apartados 3 o 4 del artículo 8, el 22 de julio de 1996 la Comisión decidió, a tenor de lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 7 y en el apartado 2 del artículo 18 del Reglamento sobre operaciones de concentración, prorrogar la suspensión de la operación en cuestión hasta llegar a una decisión definitiva al respecto.

(4) Por Decisión de 31 de julio de 1996, la Comisión consideró que la operación de concentración propuesta planteaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común, por lo que decidió incoar el procedimiento correspondiente en aplicación de lo dispuesto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre operaciones de concentración. El 20 de septiembre de 1996, la Comisión, en cumplimiento de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 18 de dicho Reglamento, presentó su pliego de cargos a las partes de la operación propuesta.

[1] DO L 395 de 30. 12. 1989, versión modificada en el DO L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.
[2] DO C 274 de 10. 9. 1997.

I. LAS PARTES

(5) SEPR es una empresa francesa dedicada a la fabricación de productos refractarios fundidos utilizados principalmente para hornos de vidriería. Su empresa matriz es la Compagnie de Saint-Gobain SA, París (denominada en los sucesivo «Saint-Gobain»)([3]). SEPR desarrolla las actividades a escala mundial de la división de cerámica industrial de Saint-Gobain, desarrolla además sus principales actividades en la fabricación y venta de vidrio plano, materiales de aislamiento, de construcción y de refuerzo de fibras, materiales abrasivos, tubos y envases de vidrio. La actividad del grupo en el sector del carburo de silicio se desarrolla a través de sus filiales Norton AS, Noruega (denominada en lo sucesivo «Norton»), e Intermat SA, Bélgica (denominada en lo sucesivo «Intermat»). El volumen de negocios mundial total del grupo de empresas Saint-Gobain fue de 10 775 millones de ecus en 1995, de los que [. . .]([4]) millones de ecus se generaron dentro de la Comunidad.

(6) ESK es la división de materiales de Wacker-Chemie GmbH, Munich (denominada en lo sucesivo «Wacker-Chemie»)([5]). Wacker-Chemie es un grupo químico alemán controlado conjuntamente por Hoechst AG y por la familia Wacker([6]). Aparte de la actividad en el sector de los materiales, la empresa fabrica y vende silicios, polímeros, semiconductores basados en silicio hiperpuro y polisilicios. La actividad de ESK en el sector de los carburos de silicio se desarrolla en su filial neerlandesa Elektroschmelzwerk Delfzijl BV, Delfzijl (denominada en lo sucesivo «ESD»), y en sus plantas de procesado situadas en Grefrath y Kempten, Alemania. El volumen de negocios mundial total de Wacker-Chemie en 1995 fue de 2 091 millones de ecus. Hoechst AG es uno de los principales fabricantes mundiales de productos químicos y farmacéuticos y realizó un volumen de negocios mundial total de 28 181 millones de ecus, de los que [. . .] millones de ecus se generaron dentro de la Comunidad.

(7) NOM es una empresa privada de inversión y desarrollo de las provincias situadas al norte de los Países Bajos. Sus acciones son propiedad del Gobierno central neerlandés (99,97 %). NOM ofrece asesoría empresarial y servicios financieros y, concretamente, invierte en acciones de empresas consideradas importantes para la economía del norte de los Países Bajos. En 1995, su volumen de negocios fue de 10 millones de ecus.

II. LA OPERACIÓN

(8) El 27 de junio de 1996, SEPR, ESK y NOM firmaron un contrato por el que se creaba una empresa en participación neerlandesa en forma de BV (sociedad de responsabilidad limitada). Poco después de su creación, la nueva empresa en participación creará y constituirá una filial alemana en forma de GmbH (sociedad de responsabilidad limitada). Según lo dispuesto en el acuerdo, la nueva empresa en participación neerlandesa adquirirá los activos de la filial neerlandesa de ESK, ESD, y, a través de su filial alemana de nueva creación, adquirirá todos los activos de las instalaciones de procesamiento de ESK en Grefrath así como algunos activos de la planta de procesamiento de ESK en Kempten, que están dedicadas al sector del carburo de silicio. Los activos que se adquirirán a ESD son el equipo de fabricación de la planta de ESD situada en Delfzijl, las existencias de materias primas y productos acabados, las cuentas por cobrar, los pedidos de carburo de silicio de ESK así como los activos intangibles correspondientes a la actividad en el sector del carburo de silicio. Los activos que se adquirirán en la planta de ESK situada en Grefrath son los terrenos y construcciones, los equipos de la fábrica y todos los demás activos correspondientes al sector del carburo de silicio. No se incluyen en la empresa en participación, por lo que quedan en manos de ESK, los terrenos y construcciones de su planta de Kempten y todos los activos vinculados especialmente con sus demás actividades no relacionadas con los carburos de silicio desarrolladas por ESK o Wacker-Chemie en la fábrica de Kempten. La empresa en participación controlará la fabricación de carburo de silicio en Delfzijl y coordinará el procesamiento en Grefrath a través de su filial alemana de nueva creación.

(9) La operación notificada no incluye los intereses del 50 % del Wacker-Chemie en la empresa estadounidense Exolon-ESK, Tonawanda/Nueva York. Por consiguiente, tampoco se incluye la participación del 50 % que Exolon-ESK tiene en la empresa noruega Orkla-Exolon AS KS. [. . .]. En el apartado 1 del artículo 9 del acuerdo por el que se crea la empresa en participación («Joint Venture Agreement»), las partes acuerdan que la entrada en activo de la concentración propuesta está sujeta a la condición previa de que Wacker-Chemie deje de ser accionista indirecto de cualquiera de las empresas antes mencionadas. En el apartado 2 del artículo 9 de dicho acuerdo, las partes convienen que el acuerdo por el que se crea la empresa en participación no entrará en vigor en caso de que, una vez transcurridos seis meses a partir de la conclusión del acuerdo, Wacker-Chemie continúe siendo accionista de estas empresas.

([3]) Saint-Gobain posee el 20,5 % del capital directamente y el 79,4 % indirectamente a través de su filial Vertec.

([4]) En la versión de la Decisión destinada a publicación, se ha omitido información, en virtud de lo dispuesto en apartado 2 del artículo 17 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, en relación con la no revelación de información confidencial de la empresa (en adelante, las omisiones se indicarán mediante el signo [. . .]). Sin embargo, para una mejor comprensión del texto, las cifras exactas se han sustituido por tramos y se ha facilitado cierta información general en una nota a pie de página en los casos que era posible hacerlo sin infringir el requisito de no revelación de los secretos de la empresa.

([5]) Wacker-Chemie posee el 99,67 % del capital en acciones de ESK.

([6]) Véase asunto IV/M.284 — Hoechst/Wacker (DO C 171 de 22. 6. 1993, p. 4), considerando 3.

(10) Además de las transferencias de activos antes citadas, las partes han acordado también que la nueva empresa en participación neerlandesa firmará un acuerdo de licencia y de asistencia técnica («Licence and Technical Assistance Agreement») con Norton con objeto de transferir determinada tecnología y asistencia técnica desde Norton hacia la empresa en participación, a cambio de un canon equivalente al [...] de las ventas netas de la empresa en participación. Además, las partes han acordado que la empresa en participación firmará un acuerdo con ESK («Toll Manufacturing Agreement») por el cual ésta fabricará microgranos y polvos de carburo de silicio para la empresa en participación durante un período transitorio de tres años, al término del cual la línea de producción de ESK en la planta de Kempten se cerrará y parte de sus activos (maquinaria) se transferirá a las plantas de la empresa en participación situadas en Grefrath o Delfzijl.

III. LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

Control conjunto

(11) La empresa en participación propuesta estará controlada conjuntamente por SEPR, ESK y NOM. Las empresas matrices poseerán distintas proporciones de la empresa en participación. No obstante, ninguna accionista podrá, por sí sola, determinar las decisiones estratégicas de la misma. El acuerdo por el que se crea la empresa en participación prevé la existencia de una junta de accionistas, un consejo de administración y un consejo de supervisión. El consejo de administración de la empresa en participación será responsable de la gestión diaria de la misma y sus decisiones se tomarán por mayoría simple. SEPR tendrá derecho a proponer al presidente del consejo de administración, que a su vez será el responsable de determinar el número y funciones de los demás miembros del mismo. La persona propuesta será nombrada por unanimidad de la junta de accionistas. Si no se puede alcanzar la unanimidad, SEPR tendrá derecho a proponer otro candidato. Aunque SEPR decidirá en lo referente a la gestión diaria, algunas decisiones estratégicas referentes a la actividad de la empresa exigirán el voto unánime del consejo de supervisión. Este consejo estará compuesto por cinco miembros, de los que tres serán nombrados por SEPR y los otros dos por ESK y NOM respectivamente. Las decisiones estratégicas adoptadas unánimemente por los miembros del consejo de supervisión incluirán, concretamente, la aprobación previa de los balances y de las cuentas de pérdidas y beneficios, la aprobación de los planes económicos trienales, de los presupuestos anuales y de las inversiones o gasto de capital de las compañías de la empresa en participación siempre que superen [...] de NLG y no estén incluidas en el presupuesto aprobado previamente por el consejo de supervisión.

Funciones de entidad económica independiente con carácter permanente

(12) La empresa en participación propuesta operará como fabricante independiente y procesador de carburo de silicio con carácter permanente. Tendrá sus propias instalaciones de producción y procesamiento y será propietaria de todos los activos intangibles relacionados con la actual actividad de ESK en el sector del carburo de silicio que se desarrolla en Delfzijl y Grefrath, tales como patentes, conocimientos técnicos y marcas. La empresa en participación fabricará y venderá carburo de silicio por su propia cuenta y no está obligada a firmar contratos de suministro con sus empresas matrices. Según lo establecido en el «Toll Manufacturing Agreement», ESK fabricará polvos y microgranos de carburo de silicio exclusivamente para la empresa en participación durante un período de hasta tres años (véase más arriba). El hecho de que la empresa en participación adquiera, durante un período transitorio, productos procesados a ESK no afecta a su carácter de empresa con plenas funciones, ya que el alcance de este acuerdo es limitado y la empresa podría satisfacer sus necesidades de polvos y microgranos de carburo de silicio gracias a su propia producción. Desde su inicio, la empresa en participación dispondrá de sus propias instalaciones de procesamiento en Grefrath. Por consiguiente, la empresa en participación cuenta con plenas funciones.

(13) Las partes han acordado continuar siendo accionistas de la empresa en participación durante los primeros siete años y no vender sus respectivas acciones durante dicho período. Por consiguiente, la empresa en participación tendrá un carácter permanente.

Falta de coordinación del comportamiento competitivo

(14) Una vez realizada la operación de concentración propuesta, el grupo de empresas Saint-Gobain estará presente en los mismos mercados que la empresa en participación a través de sus filiales Norton e Intermat. ESK no conservará actividad alguna en estos mercados. Una vez haya vencido el «Toll Manufacturing Agreement» con la empresa en participación, la línea de producción de microgranos y polvos de carburo de silicio de ESK en la planta de Kempten se cerrará. Según las partes, los productos distintos del carburo de silicio, que actualmente son fabricados y comercializados por ESK, y entre los que se incluye carburo de boro en granos y mezclas de granos de esmerilado y lapeado así como partes sinterizadas, boruros y nitruros en forma de partes pulverizadas o sinterizadas, y diamantes sintéticos en microgranos, tendrán aplicaciones completamente distintas del carburo de silicio y no cabe considerarlos productos susti-

tutivos del carburo de silicio. En la medida en que el carburo de boro se utiliza para el esmerilado y lapeado de piezas de cerámica y de metal duro, no puede, según las partes, ser sustituido por el carburo de silicio ya que es mucho más duro que estos dos materiales y mucho más caro. Además, el carburo de boro se convierte en ácido de boro mediante oxidación, a temperaturas superiores a 500 °C. Por consiguiente, no es adecuado para fabricar muelas. Por lo que se refiere a la utilización de diamantes sintéticos, ESK realiza el revestimiento de las piezas de maquinaria para la industria textil con una capa de níquel/diamente. Los boruros y los nitruros son materias primas para piezas sinterizadas.

(15) Por lo que se refiere a la participación de Wacker-Chemie en la empresa estadounidense Exolon-ESK y en la empresa noruega Orkla-Exolon, se excluye cualquier tipo de coordinación de la conducta competitiva entre las empresas matrices de la empresa en participación propuesta, dado que el acuerdo por el que se crea la misma sólo entra en vigor a condición de que, previamente, Wacker-Chemie se desprenda de sus intereses en Exolon-ESK antes de la puesta en marcha de la empresa en participación.

Conclusión

(16) Por los motivos anteriores, la empresa en participación resultante de la operación notificada constituye una operación de concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(17) El volumen de negocios conjunto a escala mundial de Saint-Gobain, Wacker-Chemie, Hoechst AG y NOM, es superior a 5 000 millones de ecus. De las empresas afectadas, dos, Saint-Gobain y Wacker-Chemie/Hoechst AG, tienen un volumen de negocios a escala comunitaria superior a 250 millones de ecus, pero no realizan más de dos tercios de su volumen de negocios conjunto a escala comunitaria en un único Estado miembro. La operación notificada tiene, por lo tanto, dimensión comunitaria con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

(18) La empresa en participación propuesta desarrollará su actividad en los sectores de la producción, procesamiento, comercialización y venta de carburo de silicio (SiC).

A. MERCADOS DE PRODUCTOS AFECTADOS

A.1. Definición del mercado de productos

Proceso de producción

(19) El SiC es un mineral sintético producido a partir de arena de sílice lavada (SiO_2) y carbono (C) en forma de coque de petróleo pobre en cenizas. En una proporción de granulación determinada entre el carbono y la arena de sílice las materias primas se funden en un horno eléctrico de resistencia. La cristalización del SiC se produce a temperaturas sumamente elevadas, entre 1 600 °C y 2 500 °C. La producción de SiC consume mucha energía[7] y libera emisiones de compuestos de azufre y monóxido de carbono.

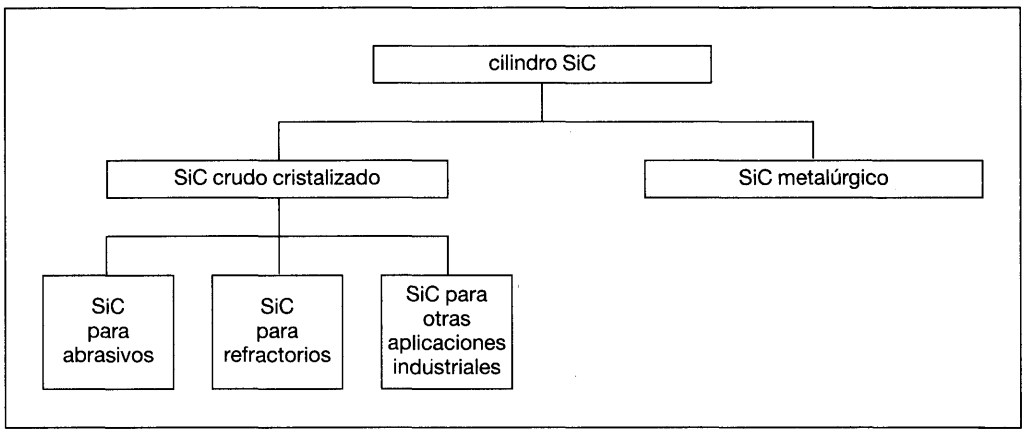
(20) Un horno de SiC consiste en dos electrodos de excitación conectados, mediante un núcleo de grafito que a su vez está cubierto con la mezcla de reacción que, al calentarse, se convierte en SiC mediante la formación de un cilindro compacto policristalino alrededor del núcleo de grafito. Dicho cilindro consiste en varias capas internas de SiC cristalizado y una capa externa de material menos cristalizado, denominado SiC metalúrgico. La estructura más compacta de SiC cristalizado se halla en la zona más próxima al núcleo del cilindro. Cuanto más se aleja uno de la capa interior más disminuye el contenido de SiC.

(21) El SiC cristalizado se fabrica básicamente en dos calidades denominadas SiC «verde» o «negro». La diferencia se debe a las diferencias en los oligoelementos químicos (nitrógeno, aluminio o boro) existentes en la estructura del cristal. El SiC verde se caracteriza por una pureza química muy elevada mientras que el negro tiene un mayor contenido de aluminio. Por este motivo, el SiC verde es más frágil que el negro pero menos tenaz. Además, el SiC verde es mejor conductor de la electricidad, lo cual lo hace útil para la fabricación de elementos calefactores, resistencias eléctricas y diodos fotoemisores. El SiC verde sólo puede fabricarse utilizando materias primas vírgenes, mientras que el negro puede fabricarse a partir de materias que no hayan reaccionado en horneados anteriores.

[7] El consumo de energía eléctica depende de la dimensión y forma de los hornos y varía entre 6,3 kWh/kg (fábrica de ESK en Delfzijl), 7,1 kWh/kg (Arendal) y 7,7 kWh/kg (Zaporozshje). Véase K.-H. Mehrwald: *History and economic aspects of industrial SiC manufacture*, reimpresión del Foro internacional de la cerámica/Berichte der DKG, vol. 69 (1992), nº 3, p. 57.

(22) La capa externa de SiC menos cristalizado se vende a la industria siderúrgica como SiC metalúrgico y se utiliza como aditivo en la fabricación de acero. Las capas internas del cilindro más cristalizadas, denominadas SiC bruto, se separan cuidadosamente según el contenido de SiC y se someten a otro tratamiento. En función del uso final del producto, el SiC bruto se tritura, muele, micronizа, desferriza, lava con agua y trata químicamente. Finalmente, mediante el tamizado, la separación por corriente de aire y la sedimentación en el agua, la arena de SiC se clasifica con arreglo a una granulometría definida y o bien se vende como SiC abrasivo o refractario o se procesa nuevamente y se vende como polvo de SiC. El procedimiento de fabricación y separación de SiC se refleja de forma simplificada en la figura 1.

Figura 1



(23) Los fabricantes de SiC como Saint-Gobain y ESK participan en todas las fases del proceso de producción. Fabrican SiC bruto en una planta de horneado y posteriormente lo procesan. Sin embargo, también existen en este mercado compañías que se limitan a procesar el SiC. Estas empresas pueden operar como recicladores, comprar SiC bruto o semiprocesado a fabricantes dentro del EEE, o importar el material bruto de fuera del EEE. Estas empresas se denominan procesadoras.

El SiC bruto cristalizado constituye un mercado de producto afectado distinto del SiC metalúrgico

(24) El SiC metalúrgico y el SiC bruto cristalizado se utilizan para fines distintos debido a sus diferentes características físicas y químicas. La posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta se ve limitada por las diferencias de contenido de SiC. El contenido de SiC indica el nivel de impurezas contenido en el producto. La cantidad y el tipo de impurezas (aluminio, hierro, sílice libre y carbono) afectan al color del SiC y a la dimensión, forma y modificación de sus cristales([8]). El contenido más elevado de SiC es necesario para aplicaciones abrasivas dado que el contenido de SiC, junto con otros parámetros, determina la forma de los cristales y, por consiguiente, repercute directamente sobre la capacidad abrasiva y los resultados abrasivos del producto. Por lo que se refiere a las aplicaciones refractarias, el producto con bajo contenido de SiC no tiene la pureza química necesaria para fabricar productos resistentes al calor. Por consiguiente, para usos abrasivos y refractarios, se utilizan casi exclusivamente los tipos de SiC cristalizado con un alto contenido de SiC, mientras que el SiC metalúrgico utilizado en la industria de los metales férreos tiene un contenido de SiC considerablemente más bajo. Según el artículo «Silicon Carbide» de Roger Loughborough publicado en *Industrial Minerals,* noviembre de 1994 (Anexo 12 a la Notificación, p. 47), el SiC metalúrgico suele

([8]) K.-H. Mehrwald: *History and economic aspects of industrial SiC manufacture,* reimpresión del Foro internacional de la cerámica/Berichte der DKG, vol. 69 (1992), nº 3, p. 54. La proporción de los distintos tipos de cristal en el SiC depende considerablemente del contenido de aluminio. Véase también *Ullman's Encyclopedia of Industrial Chemistry, 1993:* «Silicon Carbide», pp. 750 y 752.

tener un contenido en SiC del 85-94 %, el SiC refractario del 92-99 % y el SiC abrasivo del 98-100 %. Este dato ha sido corroborado por la investigación de la Comisión (9).

(25) Las partes han considerado que el contenido de SiC carecería de importancia por lo que se refiere a la distinción entre SiC metalúrgico y SiC cristalizado. No obstante, según las respuestas a las preguntas de la Comisión de 67 fabricantes de abrasivos, 26 fabricantes de productos refractarios así como 5 clientes que utilizan SiC cristalino para otras aplicaciones industriales, los usuarios finales consideran que el contenido de SiC es una característica importante para la fabricación de sus productos finales. Además, varios proveedores indican que el contenido de SiC, junto con la granulometría, la composición química y la densidad, constituye la principal característica diferencial en cuanto a las distintas categorías y calidades de SiC. Ninguno de los proveedores consultados por la Comisión consideró que el contenido de SiC careciese de importancia por lo que se refiere a la distinción entre SiC metalúrgico y SiC cristalizado.

(26) El SiC metalúrgico puede ser sustituido técnicamente por SiC cristalizado para su uso en fundiciones y altos hornos. No obstante, desde un punto de vista económico no cabe considerar como sustituto al SiC cristalizado dada su elevada diferencia de precio. Según el resultado de la investigación de la Comisión, el precio del SiC metalúrgico en el EEE en 1995 era cercano a 445 ecus por tonelada, mientras que el de SiC bruto cristalizado era de aproximadamente 471 ecus por tonelada. Por otra parte, el SiC metalúrgico no sustituye al SiC bruto cristalizado ya que por lo general no dispone de las propiedades cristalinas exigidas a los abrasivos ni de la pureza química necesaria para usos refractarios o para otras aplicaciones industriales.

(27) Según las partes, «la tecnología de fabricación de SiC es el típico caso de producción conjunta, es decir, el SiC metalúrgico y cristalizado se obtienen simultáneamente. . .» (réplica al pliego de cargos de la Comisión —denominada en lo sucesivo «réplica»—, p. 20). La proporción de SiC metalúrgico y SiC cristalizado resultante del proceso de horneado depende de la construcción y la dimensión del horno así como de la calidad de las materias primas. La explotación del horno puede efectuarse de forma tal que sólo se fabrique SiC metalúrgico. No obstante, técnicamente es imposible incrementar la proporción de SiC cristalizado por encima de determinado nivel. En los hornos Acheson convencionales utilizados por la mayor parte de los fabricantes, entre los que se incluye Norton, la proporción de SiC cristalizado puede incrementarse hasta un 80 % aproximadamente, mientras que en los grandes hornos utilizados por ESK en Delfzijl, la proporción de SiC metalúrgico y SiC cristalizado es aproximadamente de [. . .]. Todo incremento significativo de la proporción de material cristalizado por encima de estos niveles elevaría considerablemente el consumo de energía y los costes del tratamiento químico.

(28) En el EEE la producción de SiC metalúrgico es un subproducto de la fabricación de SiC cristalizado ya que la producción del primero es menos rentable a los precios actuales. En el tercer párrafo de la página 15 de la réplica, las partes admiten que el SiC metalúrgico es únicamente un subproducto. Esto puede también deducirse del hecho de que una de las principales sinergias que se pueden derivar de la creación de la empresa en participación estriba en la posibilidad de incrementar la proporción de SiC cristalizado fabricado en la planta de ESK en Delfzijl (réplica, p. 16, apartados 4 y 5).

(29) Las partes han aducido que en algunos casos el SiC metalúrgico puede ser procesado para obtener una calidad refractaria mediante tratamiento químico. Por este motivo argumentan que «la posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta justifica la conclusión de que existe un único mercado del SiC que comprende tanto el metalúrgico como el cristalino» (réplica, p. 22). No obstante, esto no equivale a una posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta, ya que es necesario un tratamiento complementario. El proceso de conversión del SiC metalúrgico en SiC cristalino lleva aparejados costes adicionales debido principalmente a un mayor input de energía. En efecto, sería irracional vender SiC metalúrgico si bastara con procesarlo para obtener una calidad refractaria más rentable. En un proceso de fabricación conjunto, que supone la fabricación simultánea de SiC metalúrgico y SiC cristalizado, y en el que el incentivo estriba en reducir la producción de SiC metalúrgico al máximo posible, es difícil comprender por qué habría de haber una importante posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta. Efectivamente, si así fuera, parecería más razonable fabricar únicamente SiC cristalizado evitando así la producción de SiC metalúrgico como subproducto. La producción conjunta supone una importante limitación a la posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta, lo cual se desprende claramente del hecho de que el SiC metalúrgico continúa siendo fabricado, a pesar de que es el producto menos rentable.

(9) Según la encuesta de la Comisión, los granos de SiC refractario tienen un contenido medio de SiC del 96 %, mientras que los de SiC abrasivo tienen un promedio del 98,4 %.

(30) Todo lo anterior indica que la posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta entre el SiC bruto cristalizado y el SiC metalúrgico es muy limitada y poco adecuada y que el SiC cristalizado y el SiC metalúrgico son dos mercados de productos afectados distintos. Las observaciones desde el punto de vista de la demanda corroboran esta conclusión. No obstante, no es necesario definir el mercado ya que no existen problemas de competencia en estos dos mercados.

El SiC cristalizado procesado para uso abrasivo y para uso refractario son dos mercados de productos afectados diferentes

(31) El SiC procesado destinado a usos abrasivos y refractarios se fabrica casi exclusivamente a partir de SiC bruto cristalizado. En primer lugar, éste se clasifica según el contenido de SiC y posteriormente se tritura, muele, desferriza y tamiza. Los granos de SiC para usos refractarios y abrasivos se clasifican de distintas formas. Los granos de SiC abrasivos se clasifican según las normas europeas FEPA, acordadas por la industria europea de abrasivos([10]), mientras que los granos de SiC refractarios se clasifican según las necesidades de cada cliente.

(32) Existen dos normas FEPA distintas, la norma P para granos abrasivos de revestimiento y la norma F para granos abrasivos aglomerados. Estos últimos incluyen ruedas, segmentos, ladrillos y barras en los que los granos abrasivos se mantienen juntos gracias a un material adhesivo, por lo general vitrificado, tal como resina, goma laca o caucho. Por otra parte, en los abrasivos de revestimiento, una capa de granos abrasivos, sin que los granos estén adheridos entre sí, se fija firmemente sobre soportes flexibles tales como papel, tela, fibra, tela de papel o tejido de fibra. Ambos normas FEPA incluyen varias calidades de SiC que indican la granulometría media y su variabilidad dentro de un determinado lote. Las calidades P tienen una tolerancia más baja que las F. Cualquier desviación de la granulometría definida supondría poner en peligro la capacidad de abrasión del material ya que los granos demasiado grandes rasparían la superficie tratada mientras que los granos demasiado pequeños no contribuirían a la capacidad de abrasión del material. Por este motivo, todos los fabricantes de abrasivos a los que ha consultado la Comisión consideran que las normas FEPA son importantes, tanto por lo que se refiere a la manufactura de sus productos finales como a la selección de sus proveedores.

(33) Por lo que se refiere a los usos refractarios, los granos de SiC para ladrillos y revestimiento de hornos deberían tener forma de bloque con objeto de alcanzar una densidad máxima que aúne fuerza y conductividad térmica. Por lo que se refiere a los elementos para hornos, los productos deben ser lo más ligeros posibles, pero tener al mismo tiempo la fuerza suficiente para soportar todos los productos que deben someterse a los ciclos de calentamiento. Por este motivo, se eligen granos de tipo angular con una baja densidad aparente.

(34) Por lo general, el procesamiento de granos refractarios es más sencillo que el de granos abrasivos, ya que estos últimos, además de ser triturados, tamizados y desferrizados, suelen soportar un tratamiento químico, son lavados y clasificados en agua (véase el Anexo 13 de la notificación). Este procesamiento suplementario incrementa el coste de producción de los granos abrasivos en comparación con los refractarios y la diferencia de precios entre unos y otros refleja en cierta medida la diferencia de los costes de procesamiento. Según el resultado de la investigación de la Comisión, el precio de los granos de SiC refractario en el EEE en 1995 era cercano a 835 ecus por tonelada, mientras que el de granos abrasivos de SiC era de aproximadamente 1 255 ecus por tonelada.

(35) Los granos para usos refractarios se procesan según las necesidades de cada cliente, mientras que los destinados a usos abrasivos se procesan con arreglo a las normas de la FEPA. Por consiguiente, habida cuenta de que por lo general el contenido de SiC de los granos de uso refractario es menor que el de los de uso abrasivo y que los granos de uso abrasivo tienen distintas calidades, los fabricantes de abrasivos nunca estudiarían la posibilidad de adquirir granos refractarios ya que no satisfarían sus necesidades. Por otra parte, aunque en teoría los fabricantes de refractario podrían utilizar granos abrasivos en algunas situaciones, nunca lo harían en la práctica debido a las necesidades concretas de cada uno de los fabricantes de material refractario y al precio considerablemente mayor de los granos abrasivos. Por consiguiente, desde el punto de vista de la demanda, los granos de uso abrasivo y los de uso refractario son dos mercados de productos afectados independientes.

(36) Los granos de SiC para usos refractarios y abrasivos se trituran, tamizan y desferrizan con la misma maquinaria, que simplemente se ajusta según el tipo de granos que se necesite producir. No obs-

([10]) FEPA (Federación Europea de Fabricantes de Productos Abrasivos) *Estándar de granos abrasivos para revestimiento, de óxido de aluminio fundido y carburo de silicio*, 1984; y *Estándar de granos abrasivos para aglomerado, de óxido de aluminio fundido y carburo de silicio*, 1984.

tante, el procesamiento suplementario de muchos tipos de grano abrasivo implica que existen unas posibilidades limitadas de pasar de fabricar granos refractarios a granos abrasivos, mientras que es posible pasar de abrasivos a refractarios. Sin embargo, en este sentido hay que tener también en cuenta que cambiar considerablemente la producción para fabricar granos refractarios supondría infrautilizar las instalaciones de procesamiento para fines abrasivos tales como el tratamiento químico y la clasificación en agua, con lo que se limitaría el incentivo comercial de cambiar el procesamiento de granos abrasivos a refractarios.

(37) Como conclusión, el SiC procesado para usos abrasivos y el de usos refractarios constituyen dos mercados de productos afectados diferentes. En este sentido, hay que tener en cuenta tambien que los compradores de granos abrasivos y refractarios constituyen dos grupos de clientes completamente distintos y que la diferencia de precios entre ambos grupos de clientes se debe posiblemente a las diferencias de los productos.

El SiC procesado para otros usos industriales constituye un mercado de producto afectado independiente distinto de los del SiC procesado para usos abrasivos y el de usos refractarios

(38) Aparte de los usos antes citados, otras cantidades de SiC relativamente pequeñas se someten a otros tratamientos, por ejemplo, se muelen hasta obtener polvo de SiC, y se utilizan para otras aplicaciones industriales distintas entre las que se incluye, concretamente, el polvo de SiC para materiales compuestos con matriz metálica y SiC para la fabricación de revestimientos de suelos, elementos de calefacción, pararrayos, resistencias eléctricas dependientes de la tensión y sopladores de chorro de arena.

Conclusión sobre los mercados de productos del SiC

(39) Basándose en todo lo anterior, cabe señalar que los mercados de productos afectados son:

— el mercado de SiC con fines metalúrgicos,

— el mercado de SiC bruto cristalizado,

— el mercado de SiC procesado para usos abrasivos,

— el mercado de SiC procesado para usos refractarios, y

— el mercado de SiC procesado para otros usos industriales.

(40) El enfoque aplicado por la Comisión para definir el mercado en el presente asunto se ajusta al adoptado en asuntos anteriores. De esta forma, la distinción que acabamos de efectuar entre cinco mercados distintos de SiC se atiene a la línea adoptada por la Comisión en el asunto Starck/ Wienerberger referente a una operación de concentración en el mercado del corindón (óxido de aluminio electrofundido), materia prima que se usa también en las industrias abrasivas y refractarias y que tiene otras aplicaciones industriales [11]. En esta Decisión, la Comisión consideró que no existía un mercado único del corindón sino distintos mercados de productos afectados según sus usos principales y las diferencias en cuanto a los clientes y canales de distribución, las calidades exigidas, los niveles de precios y la gama de posibles productos sustitutivos. En efecto, también en el presente caso, los consumidores y competidores interrogados por la Comisión se mostraron casi unánimemente de acuerdo con la diferenciación en cinco mercados de SiC.

(41) Además, también en el asunto IV/M.619 Gencor/ Lonrho [12], los metales del grupo del platino (MGP, a saber: platino, paladio, rodio, iridio, osmio y rutenio) se fabricaban claramente en un único proceso conjunto de producción. Sin embargo, la Comisión llegó a la conclusión, a pesar de ello, de que cada metal constituía un mercado de producto afectado independiente ya que la fijación de precios, el nivel de los mismos y los usos de los metales eran distintos.

(42) En el cuarto párrafo de la página 22 de la réplica, las partes argumentan que el SiC para uso abrasivo, el de uso refractario y el utilizado para otras aplicaciones industriales no constituyen mercados diferentes sino que forman parte de un mercado global del SiC. No obstante, tal y como se ha señalado anteriormente, los granos de SiC abrasivo y refractario se fabrican partiendo del SiC bruto cristalizado. Por consiguiente, según la argumentación de las partes, la materia prima y los granos procesados pertenecen al mismo mercado de productos afectado. Este argumento sólo se podría sostener si el procesamiento fuera mínimo y los precios aproximadamente iguales en los mercados de la materia prima y de los productos acabados, lo cual no es el caso. La investigación de la Comisión reveló que, por término medio, el precio del SiC bruto cristalizado vendido en el EEE era de cerca de 471 ecus por tonelada en 1995, mientras que el de los granos refractarios de SiC era de aproximadamente 835 ecus y el de los granos abrasivos era cercano a 1 255 ecus.

[11] Asunto IV/M.702 — Starck-Wienerberger (DO C 102 de 4. 4. 1996, p. 18), considerando 13. Confirmado en el asunto IV/M.811 — Creditanstalt-Bankverein/Treibacher (DO C 8 de 11. 1. 1997, p. 4).

[12] DO L 11 de 14. 1. 1997, p. 30.

(43) La escasa posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta de las distintas calidades de SiC también se refleja en los distintos márgenes de beneficio de las distintas calidades. En la réplica, las partes reconocen que [...] (réplica, p. 4). Además, [...] (réplica, p. 15). Estas diferencias de los márgenes de beneficios no podrían subsistir si existiera una importante posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta, ya que esta posibilidad daría lugar a unos márgenes de beneficios uniformes para todas las calidades. Por consiguiente, es evidente que la posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta entre las distintas calidades de SiC es escasa.

(44) En su réplica, las partes argumentan que en la investigación antidumping de 1994 «la Comisión llegó a la conclusión de que los argumentos desde el punto de vista de la oferta son lo bastante poderosos como para concluir que no se justifica, en el caso del SiC, una definición del mercado basada en los usos finales el producto» (p. 19 de la réplica). Según las partes, la Comisión sería incoherente con el Reglamento antidumping del Consejo de abril de 1994, en caso de que definiese los cinco mercados antes citados como los mercados de productos afectados a efectos del presente procedimiento ([13]).

(45) En este sentido, cabe señalar que los cargos presentados en un procedimiento antidumping y los presentados en un procedimiento de una operación de concentración no son los mismos. El primer procedimiento pretende corregir las distorsiones del comercio internacional de forma tal que se puedan tomar medidas contra el dumping cuando éste produce daños materiales a los productores de la Comunidad, en tanto en cuanto las medidas compensen los daños causados a dichos productores.

(46) En un procedimiento antidumping, sólo se pueden adoptar medidas si se ha demostrado que el producto fabricado por la industria comunitaria es un «producto similar» al producto importado de que se trate. Esta definición del producto similar en un procedimiento antidumping puede ser, por lo tanto, distinta que la definición de los mercados de productos afectados en el sentido del Reglamento sobre control de las operaciones de concentración.

(47) En una investigación con arreglo a este último Reglamento, se concede más atención a la valoración pormenorizada de, entre otros factores, los usos del producto dentro de la Comunidad, los grupos de consumidores o los productos sustitutivos. Así pues, se puede llegar a una definición más amplia o más restringida del mercado de productos afectado que la que se obtendría al valorar el asunto con arreglo a la legislación antidumping.

(48) En el presente caso, se consideró que la operación notificada exigía también examinar los mercados posteriores del SiC cristalizado para usos abrasivos, refractarios y demás aplicaciones industriales, mientras que el Reglamento del Consejo por el que se adoptaban las medidas antidumping consideró que, aunque existían distintas calidades de SiC con distintos usos, sus características físicas similares, la similitud de su proceso de producción y la existencia de cierto grado de posibilidad de sustitución entre el SiC metalúrgico y el SiC bruto cristalizado constituían suficientes motivos para decidir que el SiC en general, vendido por los fabricantes comunitarios, debía ser considerado como un producto similar al importado de los países en cuestión. No obstante, la posibilidad de sustitución desde el punto de vista de la oferta sólo se estudió en el procedimiento antidumping en la medida en que se reconocía que el SiC bruto cristalizado podría utilizarse como sustituto del SiC metalúrgico, pero se afirmaba claramente que el SiC metalúrgico no era sustituto del SiC cristalizado para usos abrasivos, refractarios y demás aplicaciones industriales.

(49) Por todo lo expuesto anteriormente, según la Comisión, se justifica la decisión de considerar que existen los cinco mercados antes citados a efectos del presente procedimiento de concentración. No obstante, es también evidente que los mercados de SiC refractario y SiC abrasivo son mercados de productos diferenciados y, por lo tanto, cada uno de ellos está compuesto por una serie de segmentos de productos diferentes. Ahora bien, sería injustificado alegar que cada uno de estos segmentos debe considerarse un mercado de productos afectado independiente, ya que existe la posibilidad de sustitución tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta, tanto en el mercado de abrasivos como en el de refractarios.

(50) Las partes alegaron que existen productos alternativos al SiC para usos abrasivos, refractarios, metalúrgicos y que, por consiguiente, estos productos alternativos debían incluirse en los mercados de productos afectados. Tal como se señala más adelante, la investigación de la Comisión no corrobora este punto.

([13]) El Reglamento (CE) nº 821/94 del Consejo (DO L 94 de 13. 4. 1994, p. 21) imponía un derecho antidumping definitivo a las importaciones de carburo de silicio procedentes de la República Popular China, Polonia, la Federación Rusa y Ucrania. Dicho Reglamento define el producto afectado («producto considerado») como SiC tanto cristalizado como metalúrgico. Esta conclusión se basa en las características físicas fundamentales del SiC, pero se admitió explícitamente que el SiC se fabricaba en distintas calidades para distintos usos en un proceso de producción conjunto.

A.2. Carburo de silicio para usos metalúrgicos

(51) Las partes han considerado que el SiC para usos metalúrgicos puede ser sustituido por ferro-silicio (FeSi) al 75 % con un contenido de aluminio normal o bajo, ya que ambos materiales sirven para los mismos propósitos. Según las partes, los precios del SiC metalúrgico y del FeSi se basan en el contenido de silicio de cada uno de ellos. Los usuarios finales interrogados por la Comisión señalan que el SiC presenta ciertas ventajas cuando se utiliza con fines metalúrgicos. No obstante, el aspecto de si el SiC metalúrgico y el FeSi pertenecen a un único e idéntico mercado de productos afectado puede quedar sin resolver ya que la concentración propuesta no crearía ni consolidaría una posición dominante en ningún caso.

A.3. Carburo de silicio bruto cristalizado

(52) El SiC bruto cristalizado se vende a empresas que procesan el material bruto para obtener calidades de SiC destinadas a usos abrasivos, refractarios y otros fines industriales. A este nivel de producción, ninguna otra materia prima puede considerarse alternativa al SiC, ya que únicamente el SiC bruto puede ser procesado para usos abrasivos, refractarios y otras aplicaciones industriales. Sin embargo, se puede dejar sin definir el mercado ya que no se crea ni consolida ninguna posición dominante.

A.4. Carburo de silicio procesado para usos abrasivos

(53) Las partes de la operación de concentración han considerado que el SiC, a pesar de las diferencias de sus propiedades físicas y de las preferencias de los usuarios finales del sector de los abrasivos por determinados materiales abrasivos para ciertos usos, compite con otras materias primas cuando se utiliza como abrasivo. Según las partes, se puede considerar que algunas de estas materias primas forman un único mercado de producto junto con el SiC. Por consiguiente, las partes han considerado que no existe un mercado de producto independiente correspondiente al SiC de uso abrasivo, sino que, más bien, el SiC debería formar parte de un mercado global de materias primas para la industria de los abrasivos, en el que se incluirían minerales abrasivos tales como los diamantes sintéticos, el nitruro de boro cúbico (CBN), el óxido aluminio blanco y marrón, la alúmina electrofundida, el óxido de aluminio y circonio y el óxido de aluminio de gel sembrado([14]). No obstante, las partes admiten que el SiC no puede ser totalmente sustituido por estos materiales en todos sus usos, sino sólo en cierta medida. Según las partes, el SiC puede ser sustituido directamente por los diamantes sintéticos en un 40 % de sus usos, y por el óxido de aluminio blanco en un 10 % de los mismos([15]). Por consiguiente, se consideró conveniente añadir un 40 % de las ventas de diamantes sintéticos y un 10 % de las de óxido de aluminio blanco en el sector de los abrasivos, al volumen de mercado del SiC para usos abrasivos([16]). Las partes han manifestado que en su definición el mercado ha quedado delimitado muy estrictamente y que este hecho ha de ser tenido en cuenta a la hora de evaluar la repercusión de la concentración propuesta sobre la competencia.

(54) Con objeto de comprobar lo manifestado por las partes, la Comisión efectuó una encuesta extensiva entre los principales fabricantes de abrasivos del EEE. Del total de 67 productores de abrasivos que respondieron, 32 producen abrasivos aglomerados, 16 abrasivos de revestimiento y 19 de ellos o bien fabrican ambos tipos de abrasivos o no han indicado el tipo de abrasivos que producen. Estos fabricantes representaban casi un tercio del mercado del EEE en 1995 (excluyendo el reempleo por las partes)([17]). De los 67 fabricantes de abrasivos que respondieron al cuestionario de la Comisión, 10 (14,9 %) compraron más de 500 toneladas de SiC en 1995, 19 (28,4 %) más de 250 toneladas y 37 (55,2 %) más de 100 toneladas. Los fabricantes de abrasivos adquirieron en 1995, por término medio, 238 toneladas de SiC. El principal consumidor adquirió el 2,7 % de todo el SiC vendido en el EEE para usos abrasivos.

Minerales abrasivos — características físicas y químicas

(55) El calibre de los granos abrasivos es de fundamental importancia para los consumidores ya que la arena más basta corta más deprisa y con menos calor, pero en cambio las rebabas pueden minimizarse si se usan arenas más finas. Por lo general, la arena más basta se utiliza para trabajos pesados destinados a arrancar rápidamente las virutas de piezas de acabado basto, mientras que la más fina se utiliza con objeto de rematar y pulir. La forma del cristal y el calibre del grano determinan la capacidad de abrasión los granos, mientras que su pureza química afecta al proceso de fabricación del producto abrasivo final. Cuanto mayor es la

([14]) Página 35 de la notificación.

([15]) Página 37 de la notificación.

([16]) Páginas 37 y 55 de la notificación.

([17]) Esta cifra incluye únicamente las compras de SiC fabricado o entregado en el EEE. Sólo unos pocos fabricantes de abrasivos del EEE disponen también de fábricas de abrasivos en otras partes del mundo, por ejemplo, 3M, Tyrolit.

pureza química, mejor reacciona la arena abrasiva al material utilizado para el aglomerado (resinas, cerámicas). Esto es especialmente importante a la hora de fabricar muelas aglomeradas que deben resistir las altas temperaturas que se generan durante el proceso de amolado, ya que un importante aumento de la temperatura puede incrementar la reactividad química.

(56) Aparte del calibre, el material utilizado para el aglomerado y la forma de los cristales, el tipo de mineral abrasivo y sus características tienen una importancia decisiva a la hora de determinar su capacidad de amolado y el comportamiento del producto abrasivo final. Cada tipo de mineral abrasivo se caracteriza por distintas propiedades en cuanto a su dureza, tenacidad (capacidad de fracturarse), inercia química, conductividad térmica y geometría de sus filos. Por ejemplo, cuanto más duro es un mineral abrasivo mejor es su capacidad de penetración en otros materiales (piezas de trabajo) y de eliminar las virutas. Cuanto más tenaz es un mineral abrasivo, mayor es su capacidad para resistir durante largo tiempo altas temperaturas, presiones, impactos y fricciones. En cambio los minerales abrasivos de gran fragilidad se fracturan tras su embotamiento produciendo así nuevos filos cortantes listos para continuar con el proceso de amolado.

Carburo de silicio

(57) El SiC es sumamente duro, es duradero y resiste temperaturas de alrededor de 1 500 °C. Debido a su dureza y a su fragilidad, el SiC es un excelente material para usos abrasivos, concretamente, según las partes, para el amolado de herramientas y de rodillos (acero y papel), el amolado y pulido de agujas hipodérmicas y soldaduras así como para cortar carburo. El SiC se utiliza generalmente para hierro gris, metales duros no férreos tales como el bronce blando, el cobre, el aluminio, el latón, y materiales no metálicos, tales como el cristal, el caucho, la madera, la piedra natural, el mármol y los carburos cementados ([18]). Los fabricantes de abrasivos de revestimiento recomiendan el SiC para la pintura, el barniz, el lacado, el plástico y el yeso ([19]). El SiC verde es más duro pero más frágil que el negro ([20]). Por consiguiente, se usa fundamentalmente para amolado de precisión y pulido de metales duros no férreos en los que son necesarios filos puntiagudos como agujas para amolar materiales como, por ejemplo, para eliminar el acero cementado de los rodillos de acero usados en la industria siderúrgica. El SiC negro, por otra parte, se usa fundamentalmente para amolar materiales no metálicos. Los fabricantes de abrasivos aglomerados pueden, aparentemente, sustituir en mayor medida el SiC negro por SiC verde pero, para determinados usos abrasivos, el SiC verde no puede ser sustituido por el negro debido a su elevada pureza y dureza ([21]).

(58) Según las respuestas a la encuesta de la Comisión, el 95,7 % de los fabricantes de abrasivos estima que la dureza del SiC es, por lo menos «bastante importante» por lo que se refiere a la fabricación de sus productos finales y el 75,4 % llega a considerarla «muy importante». En comparación con otros minerales abrasivos, únicamente los diamantes sintéticos, el nitruro de boro cúbico (CBN) y el carburo de boro tienen una dureza superior a la del SiC. El óxido de aluminio blanco o marrón electrofundido y el óxido de aluminio y circonio tienen ambos una dureza considerablemente menor que la del SiC (véase a continuación el cuadro 1).

(59) Según la investigación de la Comisión, todos los fabricantes de abrasivos utilizan otros materiales abrasivos para la fabricación de sus productos finales además del SiC. La mayor parte de ellos usan también alúmina blanca y marrón, alguno de ellos óxido de aluminio y circonio y gel sembrado, y un pequeño número de los fabricantes de abrasivos usa diamantes sintéticos o también CBN. No obstante, la mayoría ha manifestado que el SiC no puede ser sustituido por otros materiales abrasivos. Además, debido a sus especiales características, el SiC es indispensable para usos de pulido y amolado. Una gran mayoría de los fabricantes ha manifestado que utilizarían SiC para otros fines distintos de los minerales abrasivos y que la sustitución del SiC por otros materiales abrasivos sólo sería posible en pequeña medida. En cualquier caso, dado que estos materiales abrasivos tienen distintas características de producto y de resultado, cualquier sustitución del SiC supondría una actividad de investigación y desarrollo, así como las correspondientes pruebas y modificaciones del proceso de producción. Los fabricantes de abrasivos han manifestado que los costes derivados de cambiar un producto basado en el SiC a otro material

([18]) Véase el *Manual de Especificaciones* de Norton, *Información general sobre abrasivos convencionales,* Anexo 12 a la notificación, documento D.27, p. 85. Véase también el *Catalogo 400 de Norton,* Anexo 12 a la notificación, p. 10. William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals,* abril 1991, p. 53.

([19]) Véase la respuesta de 3M (UK).

([20]) Véase Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals,* febrero 1990, p. 26.

([21]) Según la encuesta de la Comisión, una considerable minoría (30,2 %) de los fabricantes de abrasivos que utilizan actualmente SiC verde podrían fabricar sus productos finales sin éste y sustituirlo por SiC negro. No obstante, el 65,1 % manifestó que difícilmente podrían cambiar e incluso el 69,8 % aseveró que no sustituiría SiC verde por SiC negro si el precio del primero se incrementase entre un 5 % y un 10 %.

Cuadro 1

Comparación de las características de distintos minerales abrasivos [1]

Minerales abrasivos	Dureza		Tenacidad	Densidad
	Escala de Moh	Escala de Knoop	rango/batelle	g/cm^3
Diamantes sintéticos	10	6 000-6 500	7	3,50
Nitruro de boro cúbico	—	4 700	6	3,47
Carburo de boro	—	2 760-3 580	6	2,5
SiC verde	9,75	2 600	5	3,2
SiC negro	9,5	2 480	4/2,62	3,2
Óxido de aluminio blanco fundido	9	2 100	3	3,95
Óxido de aluminio marrón fundido	9	2 050	2	3,95
Óxido de aluminio de gel sembrado	—	—	—	3,87-3,95
Óxido de aluminio y circonio	7,5	1 450-1 700	1/3,26	4,3-4,6

[1] Fuentes: *The Industrial Minerals Handybook II; Mitchell Market Report: Silicon Carbide*, tercera edición, 1992, volumen 1, p. 105; E.H. Peter Wacht: *Feuerfest-Silicumcarbid*, Viena 1977; información facilitada por las partes.

abrasivo superarían el 5-10 % de los costes totales. Por estos motivos, la inmensa mayoría de fabricantes de abrasivos ha señalado que no piensan sustituir el SiC por otros materiales abrasivos, entendiendo que su precio se incrementaría permanentemente en un 5-10 % (véase más adelante).

(60) En su réplica al pliego de cargos, las partes han manifestado que «. . .la Comisión ignora que en el mercado de los abrasivos, los usuarios finales no se preocupan por la materia prima que utilizan sino por la solución para el tratamiento de un material concreto» (réplica, p. 70). Este hecho no ha quedado corroborado por la encuesta efectuada porla Comisión entre los fabricantes de abrasivos del EEE.

Óxido de aluminio

(61) El óxido de aluminio electrofundido es un mineral sintético producido a partir de bauxita mediante un horneado a altas temperaturas. Las alúminas fundidas se fabrican en dos calidades principales: alúmina blanca, que se caracteriza por su pureza química (con un contenido mínimo de Al_2O_3 del 98 %) y alúmina negra que tiene un mayor contenido de impurezas (con un contenido de Al_2O_3 inferior a 98 %). La dureza del SiC es considerablemente mayor que la de los distintos tipos de alúmina, por lo cual el SiC es útil en distintos ámbitos. Además, la resistencia al rayado del SiC es distinta de la de la alúmina ya que esta última es mucho más tenaz. Por consiguiente, los usuarios finales deciden entre utilizar SiC o alúmina según los resultados concretos deseados en cuanto a la rugosidad de la superficie. Debido a su mayor tenacidad, los óxidos de aluminio fundidos se utilizan principalmente para tareas pesadas de amolados de metales duros como acero para herramientas, acero aleado, acero inoxidable, acero rápido, acero dúctil, hierro pudelado y bronces duros [22]. Por consiguiente, se usan fundamentalmente para amolar y desbarbar en la industria siderúrgica y de fundición. Los productos que se suelen tratar con óxido de aluminio son: piezas de acero fundido, cigüeñales y todo tipo de instrumentos de acero así como matrices y calibres. Debido a su inferior dureza, el óxido de aluminio no puede utilizarse para tratar materiales tales como vidrio, cerámica y hierro fundido.

[22] Véase el *Manual de especificaciones* de Norton, *Información general sobre abrasivos convencionales*, Anexo 12 a la notificación, documento D.27, p. 85.

(62) En cambio, el SiC se utiliza fundamentalmente para amolar y pulir hierro gris, metales no férreos duros tales como bronce blando, cobre, aluminio y latón, y materiales no metálicos tales como vidrio, caucho madera, piedra, mármol y carburos cementados ([23]). El motivo por el que el SiC no puede utilizarse eficazmente para amolar metales férreos, acero para herramientas y aceros aleados es su tendencia a reaccionar químicamente con estos materiales a las temperaturas que por lo común se generan durante el proceso de amolado ([24]). Concretamente, el SiC reacciona con todos los tipos de óxidos como los de cobre, níquel, manganeso, cromo, hierro, calcio y magnesio, lo que produciría un efecto indeseado sobre la pieza de trabajo. El óxido de aluminio, por otra parte, es sumamente inerte incluso a elevadas temperaturas y sólo existen unos pocos materiales con los que reacciona ([25]). Así lo corrobora el *Manual de especificaciones* de Norton que recomienda utilizar ruedas recortadoras hechas de óxido de aluminio para la mayor parte de los metales mientras que las ruedas recortadoras fabricadas con SiC se recomiendan para piezas no metálicas tales como plásticos, vidrio y cerámica ([26]). Además, existen distintas normas FEPA referentes al análisis químico del SiC ([27]) y al óxido de aluminio fundido ([28]).

(63) Las muelas vitrificadas y resinoides fabricadas tanto con SiC como con alúmina fundida pueden fabricarse con el mismo equipo. Existen unas pequeñas diferencias en cuanto al compactado mediante prensas hidráulicas y a la temperatura de horneado. No obstante, la sustitución de SiC por alúmina fundida supondría adaptar los correspondientes soportes y a la configuración de los materiales aglomerantes. Dado que ambos factores tienen una importancia decisiva de cara al poder de abrasión deseado, cualquier modificación de la composición de los materiales aglomerantes exigiría inversiones en investigación y desarrollo y una fase de prueba en estrecha cooperación con los posibles clientes ([29]). Varios fabricantes de abrasivos dudan de que sus clientes fueran a aceptar en todos los casos los minerales sustitutivos. En cualquier caso, la sustitución supondría unos costes suplementarios de asistencia al cliente, ventas y marketing.

(64) No obstante, se ha apuntado que se debe principalmente a las distintas característica físicas y de producto el hecho de que la sustitución de SiC por alúmina fundida no se considere probable, incluso aunque los precios del SiC se incrementasen en un 5-10 %. Según las respuestas a la encuesta de la Comisión, la mayor parte de los fabricantes de abrasivos no podrían «en modo alguno» fabricar desde un punto de vista físico-técnico, sus productos finales sin SiC y sustituirlo por óxido de aluminio blanco. No obstante, si los precios de SiC se incrementasen permanentemente en un 5-10 %, el número de consumidores que no sustituirían el SiC por óxido de aluminio blanco es incluso mayor. Por lo que se refiere al óxido de aluminio marrón, los fabricantes de abrasivos consideran que sus posibilidades de sustituir al SiC son aún más limitadas.

(65) Las partes han manifestado que los resultados antes mencionados no se han evaluado de forma metodológica y coherente ya que simplemente se han obtenido contabilizando individualmente las respuestas recibidas sin tener en cuenta la importancia económica de las empresas que han respondido. Así, la opinión de un fabricante de abrasivos que consume aproximadamente 5 t/a de SiC en cuanto a la capacidad de cambiar a otros materiales tiene el mismo peso que la opinión de una empresa cuyo consumo de SiC es de cerca de 850 t/a.

(66) No obstante, como la Comisión ha preguntado a casi todos los principales fabricantes de abrasivos del EEE, parece bastante probable que para la inmensa mayoría de clientes las posibilidades de sustituir el SiC son incluso más limitadas de lo que sugieren los resultados de la encuesta de la Comisión. Las partes han admitido indirectamente este hecho al afirmar que «. . .un pequeño fabricante especializado en productos de SiC sólo puede, lógicamente, utilizar SiC para la fabricación de estas hierramientas» ([30]). Tyrolit, un importante fabricante de abrasivos, ha señalado que podría

([23]) Véase el *Manual de especificaciones* de Norton, *Información general sobre abrasivos convencionales,* Anexo 12 a la notificación, documento D.27, p. 85. Véase también el *Catálogo 400* de Norton, Anexo 12 a la notificación, p. 10. William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals,* abril 1991, p. 53.

([24]) E. H. Peter Wacht: *Feuerfest-Silicumcarbid,* Viena 1977, p. 7. La reacción se inicia en torno a los 800 °C. Véase también Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation (Anexo 12 a la notificación): *Study on SiC Abrasive Grains Opportunities,* 1994, p. 3.

([25]) William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals,* abril 1991, p. 53.

([26]) Véase el *Manual de especificaciones* de Norton, *Conventional abrasives, cutting-off,* Anexo 12 a la notificación, documento D.27, p. 111.

([27]) Véase el *Análisis químico del carburo de silicio,* FEPA-norma 45-1986, R. 1993.

([28]) Véase el *Análisis químico del óxido de aluminio fundido,* FEPA-Norma 46-1986, R. 1993.

([29]) Según Tyrolit, la adaptación y prueba de un sistema de aglomerado para un nuevo mineral abrasivo podría durar hasta un año. Otro fabricante de abrasivos ha señalado que la sustitución del SiC en todas sus principales líneas de producción tardaría, como mínimo, dos años en el mejor de los casos.

([30]) Páina 7 de la réplica.

sustituir «parcialmente» el SiC por óxido de aluminio. No obstante, otros grandes consumidores de SiC no han sugerido que tengan grandes posibilidades de sustituir el SiC por otras materias primas ya que algunos fabricantes de abrasivos que han adquirido la misma o incluso mayor cantidad de granos de SiC que Tyrolit han señalado que no podrían fabricar sus productos finales sin SiC ni sustituirlo por otras materias primas. Además, dado que la mayoría de los fabricantes de abrasivos del EEE son pequeñas y medianas empresas cabe concluir que la demanda global de SiC en respuesta a un pequeño incremento de precios de carácter no transitorio sea probablemente incluso más inelástica de lo que las respuestas a la encuesta de la Comisión ya revelan. Todos estos factores sugieren que un incremento de precios pequeño pero significativo sería rentable.

Cuadro 2

Precio al mayor neto de diversos minerales abrasivos vendidos en Alemania [1]

Minerales abrasivos (por categorías de productos)	Precios medios (DM/t, DM 1 000 quilates)		Cambio
	1. 2. 1995	1. 2. 1996	(en %)
Diamantes sintéticos, FEPA-D 852	1 525	—	—
Diamantes sintéticos, FEPA-D 252	1 860	1 684	-9,46
CBN, graduado	1 677	1 789	+6,68
SiC verde, min. 98,5 % SiC, clasificado FEPA-F 60-120	2 676	2 746	+2,62
SiC negro, min. 98 % SiC, clasificado FEPA-F 60-120	2 379	2 475	+4,04
Alúmina fundida blanca, primera calidad, clasificada FEPA-F 60-120	1 580	1 637	+3,61
Alúmina fundida marrón, clasificada FEPA-F 60-120	1 440	1 353	-6,04

[1] Precios medios netos de salida de fábrica del proveedor.
Fuente: Encuesta de la Comisión entre los proveedores del EEE (incluidas las partes).

(67) Por las razones expuestas anteriormente, la Comisión no considera que las alúminas blanca y marrón sean productos sustitutivos directos del carburo de silicio (SiC). Esta opinión se ve reforzada por el hecho de que la alúmina fundida no ha sustituido al SiC en usos abrasivos a pesar de que este último es mucho más caro. Según los datos disponibles, el precio medio por tonelada del óxido de aluminio destinado a usos abrasivos es notablemente inferior al precio medio por tonelada de los granos abrasivos de SiC. En Alemania, por ejemplo, a 1 de febrero de 1996, el precio medio del óxido de aluminio blanco fundido (FEPA-F 60-120) era aproximadamente de 1 637 marcos alemanes por tonelada, mientras que el de los granos abrasivos de SiC negro (FEPA-F 60-120) se situaba en 2 475 marcos alemanes por tonelada (véase el cuadro 2). Ello suponía una diferencia de precio del 51,2 %. El precio medio de los granos de SiC verde (FEPA-F 60-120) era incluso un 67,8 % más elevado. En casos anteriores, la Comisión ha considerado las diferencias de precios significativas y duraderas entre productos similares como un indicador de la existencia de mercados de productos distintos [31]. Además, incluso la evolución de los precios medios a lo largo de los últimos cinco años ha sido diferente. Desde 1991, el precio del óxido de aluminio fundido se ha reducido en un 14,3 % mientras que el de los granos abrasivos de SiC negro sólo ha disminuido en 3,7 %. En el mismo período, el precio del óxido de aluminio fundido marrón decreció en un 14,8 %.

(68) Así pues, por todo lo expuesto anteriormente, desde el punto de vista de un fabricante de abrasivos, el óxido de aluminio blanco y marrón no puede considerarse un sustitutivo directo y efectivo del SiC.

[31] Véase el asunto IV/M.53 — Aerospatiale/Alenia/De Havilland (DO L 334 de 5. 12. 1991, p. 42); asunto IV/M.214 — Du Pont/ICI (DO L 7 de 13. 1. 1993, p. 13) y asunto IV/M.190 — Nestlé/Perrier (DO L 356 de 5. 12. 1992, p. 1).

Diamantes sintéticos

(69) Las muelas de diamante no pueden fabricarse con el mismo equipo que se utiliza para las muelas de desbaste compuestas de granos comunes de SiC o alúmina fundida. La tecnología aplicada en la fabricación de las muelas de diamante es diferente porque los diamantes sintéticos van juntos sobre una capa fina de resina, resina vitrificada o metal que, finalmente, se conecta a un cuerpo abrasivo compuesto de aluminio. Todos los fabricantes de productos abrasivos consultados por la Comisión han reconocido que no podrían fabricar muelas de diamante con el mismo equipo o maquinaria que emplean para fabricar las muelas de desbaste compuestas de SiC u otros granos abrasivos comunes. Si el cliente no ha fabricado ya antes muelas de diamante, los costes asociados con el paso de una demanda de SiC a una demanda de diamantes sintéticos llevarán aparejada una importante inversión en nuevo equipo([32]). Según las estimaciones de varios fabricantes de abrasivos, el total de las inversiones destinadas a la transformación se situaría globalmente entre 2,5 y 15 millones de marcos alemanes([33]). Además, cualquier cambio en la elección de productos constituiría una importante decisión estratégica que exigiría un compromiso duradero del fabricante de abrasivos con grupos de clientes muy variados. Por otro lado, no se sabría con seguridad si los clientes de los productos abrasivos finales aceptarían cambios en su composición, puesto que ello exigiría, a su vez, importantes inversiones por su parte en la renovación del equipo (véase más adelante). Ambos factores hacen poco probable que los fabricantes de abrasivos comunes transformen sus pedidos requiriendo diamantes sintéticos en vez de SiC en respuesta a un cambio pequeño pero significativo en sus precios relativos([34]).

(70) En opinión de los fabricantes de abrasivos, los diamantes sintéticos sólo pueden usarse en la fabricación de muelas galvánicas o con una unión metálica y no para la producción de muelas de desbaste flexibles. Además, los productores de abrasivos de revestimiento no podrían sustituir en absoluto el SiC por diamantes, puesto que estos últimos, por tener un período de duración superior al de los materiales de soporte que se utilizan normalmente, no serían rentables para estos usos. Por otro lado, desde el punto de vista técnico, no es posible fabricar con diamantes muelas de desbaste aglomeradas con resina o resina vitrificada.

(71) Debido a la mayor dureza del diamante, las muelas adiamantadas duran mucho más que las muelas fabricadas con granos comunes, como los de SiC. Sin embargo, habida cuenta de su elevado precio, el diamante sólo se utilizará en combinación con metales, vidrio, cerámica o piedra muy duros en aplicaciones que, debido a su valor, puedan generar costes más elevados. En las industrias de construcción y de cantería, así como en las actividades de amolado llevadas a cabo en los talleres de las industrias metalúrgicas, el diamante ha sustituido en gran medida al SiC. Este proceso de sustitución está llegando a su fin. En las restantes actividades en las que aún se utiliza el SiC, no está prevista una ulterior sustitución por diamantes sintéticos debido al elevado precio de estos últimos. Se trata, en este caso, de aplicaciones poco regulares y a corto plazo en las que, en comparación con el diamante sintético, el SiC muestra una relación coste-rendimiento más ventajosa.

(72) Incluso en el supuesto de que el precio de los granos abrasivos comunes, el SiC entre ellos, se redujera permanentemente entre un 5 % y un 10 %, la eficacia de la maquinaria de taller moderna exigiría la utilización de muelas compuestas de diamante sintético. Los costes que lleva aparejada cualquier interrupción el proceso de taller, son mucho más elevados que el ahorro en el precio de los minerales abrasivos comunes([35]). Observando los costes de sustitución entre el SiC y los diamantes sintéticos, parece poco probable que, incluso si su precio se reduce, los granos abrasivos comunes recuperen el terreno que han ido perdiendo frente a productos más avanzados([36]). La sustitución de los minerales abrasivos comunes, y en particular del SiC, que registra el sector no se debe pues a una competencia de precios entre el SiC y los diamantes sintéticos sino a la innovación tecnológica([37]). Más bien, se prevé que, para estos

([32]) Por lo que respecta a la importancia de los costes de sustitución en relación con la definición del mercado de productos, véase el asunto IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox (DO L 75 de 23. 3. 1996, p. 38), considerando 19. Véase también el caso IV/M.124 — Du Pont/ICI (DO L 7 de 13. 1. 1993, p. 13), considerandos 43 y 44.

([33]) La amplia gama de inversiones necesarias se desglosa por las diferentes líneas de producción de SiC con que cuentan dichas empresas.

([34]) Asunto IV/M.475 — Elf Atochem/Shell Chimie (DO C 35 de 11. 2. 1995, p. 4).

([35]) Según la comparación de los costes totales por pieza asociados con las muelas ferro metálicas efectuada por GE Superabrasives, el CBN es un 30 % mas barato que el óxido de aluminio. Véase el Anexo 6 a la carta de las partes de 11 de julio de 1996.

([36]) Este hecho ha sido observado también por las partes que, en otro contexto, señalaron que el bajo nivel de inversión en I+D en materias primas tales como el corindón y el SiC podía explicarse por el hecho de que era poco probable que dichos materiales volvieran a recuperar el terreno que habían perdido frente a otros productos más avanzados tales como la alúmina gelatinosa, el CBN o los diamantes sintéticos, aunque se incrementara el gasto en I+D. Véase la página 72 de la notificación.

([37]) Esto ha sido confirmado por el estudio de Saint-Gobain/Norton industrial — Ceramics Corporation sobre las oportunidades de los granos abrasivos de SiC (Anexo 12 de la notificación) (p. 3) donde se afirma que «con la aparición de nuevo equipo de amolado de CNC, los usuarios han pasado a preferir las muelas de diamante debido a su mínimo desgaste. Las muelas de SiC, si bien más baratas, requieren continuos ajustes y una mayor atención por parte del operario debido a su continuo desgaste y a sus variaciones de tamaño».

usos, las muelas comunes irán perdiendo terreno, y no parece que los fabricantes vayan a ser capaces de invertir este proceso([38]).

(73) Por este motivo, desde el punto de vista de un fabricante de abrasivos, los diamantes sintéticos no pueden considerarse productos sustitutivos directos y efectivos de los granos abrasivos comunes y, en particular, del SiC. La encuesta llevada a cabo por la Comisión muestra que, desde un punto de vista técnico y físico, a la gran mayoría de los fabricantes de abrasivos le resultaría «totalmente imposible» elaborar sus productos finales sin SiC, o sustituyendo este elemento por diamantes sintéticos. Sin embargo, incluso en el caso de que el precio del SiC registrara un crecimiento constante de entre el 5 % y el 10 %, un número de clientes aún mayor seguiría sin sustituir el SiC por diamantes.

(74) Además, como la Comisión ha preguntado a todos los fabricantes de abrasivos importantes del EEE, la posibilidad de sustituir el SiC por diamantes sintéticos será probablemente mucho más limitada, como indica la encuesta de la Comisión, si se tiene en cuenta al elevado número de pequeños fabricantes existentes. Algunos grandes fabricantes de abrasivos con una amplia gama de productos cuentan ya con instalaciones para la producción de herramientas de diamantes. No obstante, ninguno de estos fabricantes ha indicado que pueda producir abrasivos en cuya composición entren los granos comunes y abrasivos compuestos por diamantes o CBN utilizando el mismo equipo o la misma tecnología de producción. Ni siquiera las partes han pretendido tal cosa. Sin embargo, casi ninguno de los fabricantes de abrasivos del EEE produce herramientas de diamante y por lo tanto, si quisieran sustituir el SiC por diamantes sintéticos, deberían realizar importantes inversiones en nuevas líneas de producción (véanse los apartados anteriores).

(75) Por todo lo expuesto anteriormente, la Comisión no considera que, utilizados como abrasivos, los diamantes sintéticos sean sustitutivos directos y efectivos del SiC. La diferente evolución de los precios respalda esta opinión. Desde 1995, el precio de los diamantes sintéticos (FEPA-D 252) se ha reducido en un 9,5 %, mientras que el de los granos abrasivos de SiC ha aumentado (véase el cuadro 2).

Otros minerales abrasivos

(76) Otros materiales abrasivos que las partes consideran intercambiables con el SiC son el nitruro de boro cúbico (CBN), el óxido de aluminio y circonio y del gel sembrado.

(77) El CBN tiene las mismas aplicaciones que los diamantes sintéticos. En las actividades en que el calor generado por el proceso de abrasión es superior a 800 °C se prefiere utilizar el CBN ya que, a la temperatura mencionada, los diamantes sintéticos empiezan a transformarse en grafito. Según la encuesta de la Comisión, en el supuesto de que el precio del SiC se incrementara definitivamente en un 5-10 %, la gran mayoría de los fabricantes de abrasivos «en absoluto» fabricaría sus productos sin SiC, sustituyendo este producto por CBN. Además, desde 1991, el precio del CBN ha disminuido en un 13 %, mientras que el precio de los granos abrasivos de SiC negro sólo lo ha hecho en un 3,7 %.

(78) El óxido de aluminio y circonio (circonia), inventado por Norton a principios de los años setenta, se obtiene a partir de un óxido de aluminio muy puro y de baddeleyta (arena de circonio). En la actualidad, Saint-Gobain es el primer productor de circonia. La circonia tiene una gran capacidad de fractura cuando el calor de la superficie de la pieza alcanza niveles críticos. La circonia tiene la ventaja de autoafilarse y de soportar largos períodos de presión([39]). Sin embargo, es un producto muy caro que ha sustituido a la alúmina común predominantemente en los trabajos de amolado basto de metales férreos y armaduras. En una reciente decisión, la Comisión consideró que la circonia pertenecía a un mercado de productos distinto del de óxido de aluminio fundido marrón y blanco([40]). Según la encuesta de la Comisión, en el supuesto de que el precio del SiC se incrementara definitivamente en un 5-10 %, la gran mayoría de los fabricantes de abrasivos «en absoluto» fabricaría sus productos sin SiC, sustituyendo este producto por circonia.

([38]) En la página 3 del *Estudio sobre las oportunidades de los granos abrasivos de SiC* (véase la nota anterior), se afirma que «salvo que pueda lograrse una mejora radical en la duración de los productos de SiC mediante el desarrollo del aglomerado o la abrasión, es poco probable que este segmento específico del mercado (usos de amolado en talleres) pueda ser cubierta por los abrasivos compuestos de SiC».

([39]) Bruce McMichael: «Abrasive Minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, febrero de 1990, pp. 19 y 31.

([40]) Asunto nº IV/M.811 — Creditanstalt-Bankverein/Treibacher (DO C 8 de 11. 1. 1997, p. 4), considerando 18.

(79) El óxido de aluminio de gel sembrado (gel sembrado) es un óxido de aluminio de alta calidad muy puro elaborado mediante un proceso de gel sembrado que fue desarrollado por Norton en 1987. Saint-Gobain y 3M poseen la patente de este producto y, en el futuro, serán sus únicos productores. El gel sembrado es un abrasivo microcristalino duro y afilado utilizado fundamentalmente en el amolado de precisión del acero con un elevado contenido de carbono, muy difícil de lijar, y del acero aleado([41]). Este nuevo grano abrasivo combina la dureza que normalmente se asocia a la alúmina fundida marrón con una capacidad de afilado superior al grano de alúmina blanca y, por lo tanto, es considerado un producto que compite principalmente con la alúmina blanca([42]). Según la encuesta de la Comisión, en el supuesto de que el precio del SiC se incrementara definitivamente en un 5-10 %, la gran mayoría de los fabricantes de abrasivos « en absoluto» fabricarían sus productos sin utilizar SiC y sustituyendo este producto por gel sembrado.

(80) El carburo de boro es un mineral abrasivo de gran dureza y con buenas propiedades mecánicas. Se utiliza para labores de lapeado, pulido y corte cuando, por razones económicas, se prefiere su empleo al de los diamantes sintéticos. Este producto no ha sido mencionado por las partes para su inclusión como abrasivo en el mercado de productos de referencia. ESK es el primer productor mundial de carburo de boro. Según la encuesta de la Comisión, en el supuesto de que el precio del SiC se incrementara definitivamente en un 5-10 %, la gran mayoría de los fabricantes de abrasivos «en absoluto» fabricaría sus productos sin utilizar SiC y sustituyendo este producto por carburo de boro.

Conclusión

(81) Las partes han argüido que el SiC puede intercambiarse con los minerales mencionados, excluido el carburo de boro, pero especialmente con los diamantes sintéticos y, en menor medida, con el óxido de aluminio. Por lo tanto, en su opinión, está plenamente justificado el incluir 40 % de las ventas de diamantes sintéticos y el 10 % de las ventas de óxido de aluminio en el volumen de mercado.

(82) No se entiende por qué se ha incluido tan sólo el 40 % de las ventas de diamantes sintéticos y el 10 % de las ventas de aluminio blanco en el volumen de mercado. Si los diamantes sintéticos y el aluminio blanco fueran claramente productos sustitutivos del SiC, habría sido más lógico definir un mercado de producto de referencia que incluyera los tres productos mencionados. Sin embargo, para que se diera esta situación, debería observarse una constante mutación en la utilización de estas materias primas, pasando de una a otra. De acuerdo con la información de que dispone la Comisión, no se está produciendo este fenómeno.

(83) Por las razones expuestas, la Comisión opina que los diamantes sintéticos y el óxido de aluminio no pertenecen al mismo mercado de productos de referencia que el SiC para usos abrasivos. No basta que estos productos tengan características coincidentes por lo que respecta a su función, para establecer que son sustituibles desde el punto de vista de la competencia([43]). En la medida en que el SiC y otros minerales abrasivos se utilizan en las mismas aplicaciones, se puede observar que existen importantes diferencias de precios entre estos minerales abrasivos y, en particular, entre el SiC y el óxido de aluminio blanco. Una diferencia de precios persistente entre varios minerales abrasivos utilizados en las mismas aplicaciones sirve de indicador de que, desde el punto de vista de los clientes, dichos abrasivos tienen un rendimiento distinto y no pueden emplearse como sustitutos directos y efectivos([44]). Las diferentes características físicas y de eficacia del amolado, así como unos costes de sustitución considerables avalan la existencia de un mercado diferenciado para los granos de SiC para usos abrasivos, en el que los productores pueden actuar independientemente de las empresas que venden otros productos abrasivos y, en particular, óxido de aluminio y diamantes sintéticos.

(84) Los argumentos aducidos por las partes para justificar la inclusión de los diamantes sintéticos y del óxido de aluminio en el mismo mercado de referencia que el SiC podrían hacerse extensivos al CBN, la circonia, al gel sembrado y al carburo de boro (las partes no han incluido este último mineral en el mercado de referencia). En cualquier caso, la Comisión opina que ninguno de estos productos forma parte del mismo mercado de referencia que el SiC por las razones ya expuestas con relación a los diamantes sintéticos y óxido de aluminio.

([41]) Véase el *Specification Manual* de Norton, *Información general sobre abrasivos comunes,* Anexo 12 de la notificación, documento D.27, p. 85. Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals,* febrero de 1990, p. 29.

([42]) Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals,* febrero de 1990, pp. 19 y 29.

([43]) Asunto IV/M.190 — Nestlé/Perrier (DO L 356 de 5. 12. 1992, p. 1), considerando 9.

([44]) Por lo que respecta a la importancia de la diferencia de precios para la definición del mercado de productos, véase el asunto IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox (DO L 75 de 23. 3. 1996, p. 38), considerando 15.

A.5. Carburo de silicio procesado para usos refractarios

(85) La industria de fabricación de material refractario produce ladrillos y piezas refractarias, como accesorios para hornos y productos monolíticos refractarios. Todos estos materiales se utilizan para el revestimiento de los altos hornos y los hornos de zinc, de los incineradores de residuos, de las células de reducción de aluminio, para la producción de crisoles y cucharas y para el revestimiento interior de las centrales eléctricas que utilizan como combustible petróleo o carbón. Los accesorios para hornos se utilizan fundamentalmente en las industrias de fabricación de cerámica y porcelana.

(86) Debido a sus propiedades (inercia química a temperaturas relativamente elevadas, elevada resistencia a la abrasión, expansión térmica muy baja, elevada resistencia térmica a los golpes y elevada conductividad térmica), el SiC es un material muy empleado en la elaboración de diversos productos refractarios. Además, el SiC tiene una elevada conductividad térmica a altas temperaturas y es resistente a los ácidos y álcalis. La cerámica constituye un segmento menor del mercado global de productos refractarios. En este sector, el SiC se utiliza en la producción de armaduras, partes de desgaste, toberas para hornos, y cerámica estructural. El SiC verde se utiliza normalmente en la industria de la cerámica mientras que el SiC negro, que por su rastro de silicio libre y carbono es menos puro, se utiliza sin embargo en la fabricación de piezas de mayor complejidad comunes a la industria de material refractario y de la cerámica [45].

(87) En la notificación, las partes han señalado que, en 1995, el precio medio del SiC refractario en el EEE fue de unos 800 ecus por tonelada. Sin embargo, se pueden alcanzar precios mucho mayores, sobre todo, cuando se trata de productos destinados a usos especializados. Así por ejemplo, el polvo de SiC para la producción de piezas de cerámica se considera un producto de alta calidad dentro del mercado de materiales para la industria refractaria. Las piezas de cerámica se sinterizan utilizando polvo de SiC. Este polvo está compuesto de partículas cuyo tamaño medio es inferior a 2 micras. Su precio es diez veces mayor al del SiC refractario común, llegando a alcanzar una media de 5 300 ecus por tonelada. El precio de este producto depende de su pureza así como del tamaño y de la forma de las partículas que lo componen.

(88) En opinión de las partes, el SiC para usos refractarios puede sustituirse, en cierta medida, por otras materias primas:

— el óxido de aluminio fundido compite con el SiC como materia prima para el revestimiento de altos hornos y la producción de monolíticos. Según las partes, el 50 % de la superficie de una chimenea de alto horno puede revestirse con óxido de aluminio fundido o ladrillos que contengan SiC. Las partes estiman asimismo que alrededor del 27 % (8,5 millones de ecus) de las ventas totales de óxido de aluminio fundido para la industria refractaria que, en 1995, en el EEE, ascendieron a 32,3 millones de ecus, podrían sustituirse directamente por SiC. El precio medio del óxido de aluminio blanco fundido ascendió en 1995, en el EEE, a 580 ecus por tonelada;

— el carbono y el grafito compiten con el SiC en la industria de obtención de aluminio, y se utilizan para los revestimientos laterales de las células (en la actualidad el [. . .] % de las células están revestidas de SiC);

— la cordierita es un óxido/sustancia arcillosa que se utiliza para el revestimiento de hornos en la producción de porcelana y productos de cerámica o en la fabricación de accesorios para hornos. Entra en competencia con el SiC en todos los sectores en que la temperatura de exposición es inferior a 1 380 °C. Su precio medio en el EEE en 1995 era de 560 ecus por tonelada;

— la mullita adopta básicamente dos formas: mullita fundida y mullita sinterizada. Este material compite con el SiC concretamente en la producción de accesorios para hornos. En 1995, el precio medio de la mullita en el EEE era de 790 ecus por tonelada;

— las partes no incluyen el óxido de magnesio ni otros óxidos en su definición de mercado puesto que su superposición es muy pequeña, pero, en su opinión, la influencia de estos productos debe ser tenida en cuenta al evaluar la operación.

(89) Como prueba de la sustituibilidad del SiC por los demás materiales mencionados, las partes citan una serie de artículos y documentación sobre los productos facilitada por los fabricantes de productos refractarios.

a) las partes aducen que la lista de productos incluida en los catálogos de los dos fabricantes de material refractario [dos grandes productores], demuestran que, en el revestimiento de altos hornos, el SiC se sustituye por otros materiales. Ahora bien, estos catálogos no pueden utilizarse simplemente como prueba de la sustituibilidad de materiales. Es más, como reconocen las propias partes, la elección del material depende del tipo de horno. El SiC, por ejemplo, es indispensable para la construcción de altos hornos de enfriamiento por agua, debido a su elevada conductividad térmica. En el caso expuesto, el óxido de aluminio no constituiría un material sustitutivo. Por lo tanto, el mero hecho de que empresas como [dos grandes productores] presenten juntos en sus catálogos el SiC y el óxido de aluminio no puede llevar a la conclusión de que estos productos sean sustituibles. Así lo han confirmado

[45] William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial minerals,* abril de 1991, p. 59.

los fabricantes de productos refractarios al declarar no tenían productos que sustituyeran al SiC (véase más arriba);

b) las partes declaran que, según un artículo aparecido en la revista *Eisen und Stahl* de 11 de noviembre de 1995, Thyssen sólo utiliza óxido de aluminio para revestir altos hornos. Esta información no es correcta si nos atenemos al cuadro 5 del artículo citado, en el que se indica que en la construcción del nuevo alto horno nº 2 de Thyssen se utilizaron ladrillos refractarios de SiC;

c) las partes aducen que la documentación científica facilitada por Ray, un experto en la materia, demuestra que el SiC puede ser sustituido por otros materiales en la construcción de altos hornos. El artículo de Ray trata, entre otras cosas, de la elección de productos refractarios para el revestimiento de altos hornos. El artículo no hace hincapié en la sustituibilidad del SiC por otros materiales, sino que señala, más bien, la superioridad del SiC en este uso concreto;

d) por lo que respecta a la fabricación de accesorios para hornos, las partes argumentan que los folletos sobre los productos de Annawerk muestran que el SiC, la cordierita, la mullita y el óxido de aluminio son muy similares desde el punto de vista de sus aplicaciones. Sin embargo, en estos folletos se explica claramente que los accesorios de hornos fabricados con SiC tienen propiedades diferentes que aquellos compuestos de cordierita, mullita y óxido de aluminio. Los productos fabricados con SiC tienen el índice más elevado de resistencia a la compresión en frío, al plegado en caliente y de conductividad térmica. Las mencionadas propiedades son importantes para la elección del material para la construcción de un tipo concreto de horno y para una aplicación específica. De hecho, ésta es la razón de que haya diferentes tipos de productos, ya que los productos que contienen SiC son más caros.

(90) En conclusión, las partes consideran que el 27 % del óxido de aluminio blanco utilizado en la industria de productos refractarios y el 40 % de la mullita, cordierita y grafito consumidos deberían incluirse en el mercado de productos de referencia.

(91) A fin de comprobar la opinión de las partes, la Comisión ha lanzado una encuesta dirigida a los principales fabricantes de productos refractarios y de cerámica del EEE. El número total de respuestas recibidas ha sido de 26. Los fabricantes de productos refractarios consultados por la Comisión representaban aproximadamente el 50 % del valor de mercado en el EEE (excluido el reempleo por las partes). El mayor cliente adquirió un 10,5 % del total de SiC para usos refractarios vendido en el EEE.

(92) De las respuestas a la encuesta de la Comisión se desprende que, ya simplemente por cuestiones de tipo técnico y físico, ninguno de los fabricantes de refractarios podría fabricar sus productos finales sin utilizar SiC, sustituyendo este material por óxido de aluminio fundido marrón o blanco, cordierita, mullita, carbono o grafito. Paralelamente, ninguno de los principales productores encuestados piensa que sustituiría el SiC por óxido de aluminio fundido blanco o marrón, cordierita, mullita, carbono o grafito en sus productos finales en el caso de que el precio del SiC se incrementara de forma permanente del 5 al 10 %. Incluso Carborundum GmbH, una filial del grupo Saint-Gobain, ha declarado que se vería en la absoluta imposibilidad de fabricar sus productos finales sin SiC o recurriendo en su lugar a otras materias primas.

(93) Las partes consideran que para negar la sustituibilidad de los productos no pueden emplearse argumentos tan generales, ya que no es correcto basar la definición de mercado de productos en un único mercado de SiC refractario, teniendo en cuenta que la sustituibilidad afecta a tres categorías de productos: monolíticos, ladrillos y piezas, y accesorios para hornos. Estos segmentos deben considerarse por separado a la hora de evaluar la sustituibilidad. Sin embargo, los fabricantes de refractarios consultados cubren todos estos productos finales diferentes. Además, dichos fabricantes son los mayores productores de refractarios, por lo que, en general, deberían tener mayores posibilidades de sustitución de los productos que los pequeños fabricantes. Así pues, se puede considerar que su opiniónes representativa del mercado en su conjunto.

(94) Además, como ocurre en los mercados de abrasivos, los diversos materiales refractarios tiene características físicas y técnicas muy diferentes. Es más, como las propias partes han indicado, en muchos casos, estas materias primas no se usan por separado sino que se mezclan en distintas proporciones para lograr productos finales con un determinado rendimiento o para un uso particular. Por consiguiente, parecería que, en principio, dichos productos no son sustitutivos sino complementarios. Así, en los altos hornos o en la industria cerámica, a menudo se usan al mismo tiempo pero en lugares diferentes y con distinta finalidad. De hecho, los principales fabricantes de productos refractarios consultados por la Comisión han afirmado que la mayor parte de sus ventas tienen por destinatarios a clientes que solicitan productos específicos o exigen características propias del SiC. Por otro lado, han declarado que han sido necesarios varios años de investigación para lograr un equilibrio apropiado del SiC que permita obtener el rendimiento exigido.

(95) Los datos sobre precios respaldan la teoría de que el SiC para usos refractarios constituye un mercado de referencia distinto del óxido de aluminio fundido, la cordierita, la mullita, el carbono o el grafito. En el caso del óxido de aluminio, las partes han facilitado unos datos sobre precios con arreglo a los cuales el precio del SiC para usos refractarios (con un contenido de SiC del 98 %) pasó de 874 ecus por tonelada métrica en 1993 a

962 ecus por tonelada métrica en 1995, o sea, un incremento de aproximadamente el 10 %, mientras que los precios del óxido de aluminio blanco y marrón han ido reduciéndose en los tres últimos años. En tales circunstancias, parecería ilógico seguir usando un producto más caro (SiC) disponiendo de un producto sustitutivo más barato (como el óxido de aluminio). Por lo tanto, estos datos parecen indicar que el SiC refractario constituye un mercado de productos de referencia distinto del de óxido de aluminio.

(96) Las pruebas presentadas por las partes no parecen demostrar que exista una simple sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre el SiC y otros materiales en virtud de la cual, cuando el precio del SiC aumenta en un pequeño porcentaje, los clientes pasen a utilizar óxido de aluminio, por ejemplo. Parece, más bien, que cualquier cambio de una materia a otra se deberá al desarrollo de nuevos productos por parte de los fabricantes de refractarios.

(97) Tras consultar a los productores de refractarios y una vez consideradas las opiniones formuladas por las partes, se ha llegado a la conclusión de que no existe la posibilidad de sustituir el SiC por óxido de aluminio fundido u otros materiales. Así pues, el SiC para usos refractarios constituye un mercado de producto de referencia diferenciado.

A.6. Carburo de silicio procesado para otros usos industriales

(98) Como ya se ha mencionado en la sección A.1, el SiC procesado se utiliza asimismo en cantidades relativamente pequeñas en otras aplicaciones industriales (véanse considerandos anteriores). Las partes opinan que el SiC es totalmente sustituible por otros productos. En las materias para revestimiento de suelos, el óxido de aluminio marrón puede utilizarse exactamente con la misma finalidad que el SiC. Por su parte, el zincóxido es una materia que sustituye plenamente al SiC en los pararrayos y las resistencias eléctricas([46]). Así pues, parece que la definición de mercado de referencia del producto puede dejarse abierta, ya que, incluso estableciendo la definición más restrictiva, no se producirían problemas de competencia.

B. MERCADO GEOGRÁFICO DE REFERENCIA

Observaciones generales relativas a los datos sobre importaciones

(99) Según las estadísticas de Eurostat, en 1995, las importaciones totales de SiC a la Unión Europea (EUR 12) ascendieron a 141 254 toneladas (88 millones de ecus). De este total, un 41,4 % en términos reales y un 59,5 % en valor nominal se importó de Noruega, el 16,1 % y el 6,7 % respectivamente de China y el 10,3 % y el 6,7 % de Rusia.

([46]) Véase la página 44 de la notificación.

(100) En 1995, las importaciones totales de SiC a la Unión Europea (EUR 12) excluidas las procedentes de Noruega se elevaron a 82 832 toneladas (35,7 millones de ecus). Según las estadísticas de Eurostat, las importaciones procedentes de países no pertenecientes al EEE a los tres nuevos Estados miembros (Suecia, Finlandia y Austria) se situaron en 109 toneladas (71 000 ecus). Por último, según las estadísticas oficiales noruegas sobre importación, las importaciones de SiC no procedente de los países de la Unión Europea a Noruega alcanzaron las 3 716 toneladas (1,5 millones de ecus). Sumando todas estas cifras, en 1995, el total de las importaciones de SiC al EEE ascendió a 86 657 toneladas (37,2 millones de ecus).

(101) Las partes se han quejado de que las estadísticas de Eurostat no registran una serie de importaciones de SiC procedentes de países no pertenecientes al EEE a los tres nuevos Estados miembros (1 038 toneladas importadas a Suecia y 415 toneladas importadas a Austria y Finlandia). Además, las partes afirman asimismo que, en las estadísticas de Eurostat, aparece una importación de 3 603 toneladas de SiC a Dinamarca de procedencia noruega, cuando, en realidad, su país de origen era Ucrania. Sumando estos volúmenes, según las partes, las importaciones totales al EEE ascienden a [> 90 000] toneladas. Esta cifra es entre un 5 y un 10 % superior a la obtenida en las estadísticas oficiales. Sin embargo, según los cuadros sobre cuotas de mercado facilitados por las partes, las importaciones totales de SiC ascendieron a [> 90 000] toneladas ([> 40] millones de ecus)([47]). Estas cifras rebasan las obtenidas por Eurostat en un [. . .] % y en un [. . .] % respectivamente.

(102) La Comisión opina que las estadísticas de Eurostat constituyen una fuente de información fiable sobre el total de importaciones de SiC a la Comunidad. Las partes no han facilitado información verificable sobre el país de origen y la calidad de los materiales supuestamente importados ni sobre los fabricantes o usuarios finales a los que se entregó. Las partes tampoco han podido indicar sis este material era material acabado o tan solo un producto semitransformado que sufriría un tratamiento ulterior por parte de los fabricantes comunitarios. Por otro lado, no puede excluirse que esta discrepancia se deba a una declaración equivocada de determinadas importaciones en las estadísticas de importación danesas. Por este motivo, la Comisión ha decidido no tener en cuenta dichos importes. Por lo tanto, según las estadísticas de Eurostat y las estadísticas noruegas, el total de las importaciones de SiC al EEE ascendió en 1995 a 86 657 toneladas (37,2 millones de ecus).

([47]) Estas cifras se obtuvieron sumando las importaciones que aparecen en los cuadros sobre cuotas de mercado para los respectivos usos. Según el cuadro sobre cuotas de mercado para el mercado de SiC en su conjunto, las importaciones llegaron a alcanzar [> 90 000] toneladas ([> 40] millones de ecus).

Cuadro 3

Comparación de las cifras sobre importaciones de la Comisión y de las partes

Importaciones de SiC	Cifras de las partes		Cifras Comisión	
	toneladas	miles de ecus	toneladas	miles de ecus
Importaciones, excluida Noruega, a la Unión Europea (EUR 12), según las estadísticas Eurostat	82 832	35 665	82 832	35 665
Importaciones procedentes de países no pertenecientes e la Unión Europea a Noruega, según las estadísticas oficiales de este país	3 716	1 497	3 716	1 497
Importaciones procedentes de países no pertenecientes al EEE a Austria, Finlandia y Suecia (Eurostat)	109	71	109	71
Importaciones, excluida Noruega, a la Unión Europea (EUR 15) supuestamente no incluidas en las estadísticas Eurostat	5 056	no contabilizadas	—	—
Importaciones a Noruega supuestamente no cubiertas por las estadísticas sobre importación noruegas	15	no contabilizadas	—	—
Totales	**91 728**	**no contabilizadas**	**86 657**	**37 233**
Importaciones de SiC metalúrgico	[>45 000]	[>15 000]	51 362	23 330
Importaciones de SiC cristalizado en bruto	[<25 000]	[<10 000]	21 284	9 180
Importaciones de granos abrasivos procesados	[>10 000]	[>10 000]	9 100	8 188
Importación de granos abrasivos refractarios	[>10 000]	[>5 000]	4 911	3 015
Importación de granos para otros usos indirectos	—	—	556	425
Importaciones con arreglo a las cuadros sobre cuotas de mercado (véase la sección C)	[>90 000]	[>40 000]	**87 213**	**44 138**

(103) No se dispone de estadísticas oficiales sobre importaciones que establezcan una diferencia entre el SiC metalúrgico y el SiC bruto cristalizado o entre las distintas clasificaciones de SiC procesado para las distintas aplicaciones. Las estadísticas de Eurostat muestran exclusivamente el volumen total y el valor del SiC importado a la Comunidad. Sin embargo, según los cuadros sobre cuotas de mercado facilitados por las partes, en 1995, las importaciones totales de SiC en bruto ascendieron a [<25 000] toneladas ([<10] millones de ecus), las importaciones de SiC metalúrgico a [>45 000] toneladas ([>15] millones de ecus) las importaciones de granos abrasivos procesados a [>10 000] toneladas, ([>10] millones de ecus) y por último, las importaciones de granos refractarios procesados se elevaron a [>10 000] toneladas ([>5] millones de ecus). Las partes han admitido que estas cifras son estimaciones realizadas a partir de su experiencia de mercado y de las estadísticas mensuales sobre importaciones de los Estados miembros. Las partes han calculado los precios medios de las respectivas importaciones y de esta forma han asignado las importaciones a determinados usos.

(104) La Comisión duda de que las cifras facilitadas por las partes reflejen correctamente la situación del mercado y la importancia de las importaciones al EEE. En primer lugar, con arreglo a las cifras sobre adquisiciones que los fabricantes y clientes han remitido a la Comisión, da más bien la impre-

sión de que las partes hubiesen infravalorado la proporción de SiC metalúrgico en el total de las importaciones sobreestimando al mismo tiempo el volumen de SiC cristalizado procesado importado. En segundo lugar, las partes tienen un conocimiento muy incompleto de las fuentes de suministro y de la estructura de ventas de los procesadores y distribuidores en el EEE. A fin de comprobar las estimaciones de las partes, la Comisión ha lanzado una encuesta dirigida a todos los proveedores más importantes (productores, procesadores y distribuidores) en el EEE. Conjuntamente con las partes, dichos proveedores importaron, en 1995, 74 466 toneladas de SiC (35,6 millones de ecus). Este total abarca las 45 851 toneladas (20,8 millones de ecus) de SiC metalúrgico, las 19 000 toneladas (8,2 millones de ecus) de SiC bruto cristalizado y las 9 615 toneladas (6,6 millones de ecus) de granos cristalizados procesados([48]).

(105) Además, según la encuesta realizada por la Comisión entre los clientes, los fabricantes de abrasivos compraron 881 toneladas (975 000 ecus) de granos procesados a distribuidores o agentes estrechamente vinculados a productores no pertenecientes al EEE. Asimismo, los fabricantes de refractarios y cerámica compraron 112 toneladas (240 000 ecus). Estas compras se han considerado importaciones directas de los consumidores finales. Teniendo en cuenta que, según las cifras aportadas por las partes, la encuesta de la Comisión cubría el 29,1 % del volumen de mercado de productos abrasivos y el 53,2 % del volumen de mercado de productos refractarios, las cifras sobre importaciones se extrapolaron en consecuencia. Finalmente, la Comisión estima que las importaciones de SiC cristalizado procesado realizadas por los usuarios finales ascendieron aproximadamente a 3 240 toneladas (3,8 millones de ecus). Dichas cifras tienden a sobreestimar el volumen de importaciones directas de los clientes, ya que la encuesta de la Comisión abarca a los más importantes de entre ellos. Probablemente, las importaciones de los pequeños clientes son relativamente más reducidas.

(106) Sumando ambas cifras, el total de las importaciones efectuadas por los proveedores y consumidores finales encuestados por la Comisión ascendieron a 77 706 toneladas (39,4 millones de ecus). En términos reales, esto supone un 89,3 % del total de las importaciones según las estadísticas oficiales de Eurostat, e incluso [< 85] % si se calcula basándose en las cifras sobre importaciones facilitadas por las partes.

(107) Como la encuesta de la Comisión no cubre el total de las importaciones al EEE, las cifras de importación obtenidas a partir de la encuesta a los proveedores se han extrapolado convenientemente. El resultado es el siguiente: la Comisión estima que, en 1995, las importaciones de SiC metalúrgico ascendieron aprocimadamente a 51 362 toneladas (23,3 millones de ecus), las importaciones de SiC bruto cristalizado a 21 284 toneladas (9,2 millones de ecus), y las importaciones de granos cristalizados procesados a 14 567 toneladas (1,6 millones de ecus). El total de las importaciones de SiC cristalizado procesado incluye 9 100 toneladas (8,2 millones de ecus) de granos abrasivos, 4 911 toneladas (3 millones de ecus) de granos refractarios y 556 toneladas (425 000 ecus) de granos para otros usos industriales (véase el cuadro 3 y, más adelante, las secciones B.3, B.4, C.5 y C.6).

B.1. Carburo de silicio para usos metalúrgicos

(108) El mercado de SiC metalúrgico se caracteriza por unas importaciones significativas al EEE procedentes de proveedores localizados en distintas áreas geográficas del mundo, en particulas, China, Europa oriental y Sudamérica. Los costes de transporte son mínimos, ya que el SiC metalúrgico se transporta a granel en grandes cantidades. Según las partes, los precios han aumentado en un 32 % desde que, en 1994, se introdujeron los derechos antidumping. Sin embargo, estos gravámenes no parecen haber obstaculizado la competencia efectiva de los proveedores no pertenecientes al EEE, ya que, por ejemplo, las importaciones procedentes de China representan más del 15 % del mercado del EEE y las importaciones totales supusieron el 50 % del mercado en 1995.

(109) Por las razones mencionadas, el mercado geográfico de referencia para el SiC metalúrgico parece tener alcance mundial.

B.2. Carburo de silicio bruto cristalizado

(110) Según las partes, en 1995, las importaciones de SiC bruto cristalizado al EEE ascendieron, aproximadamente, a [< 25 000] toneladas ([< 10] millones de ecus). Sin embargo, la investigación llevada a cabo por la Comisión ha demostrado que el total de importaciones fue en realidad de unas 21 300 toneladas (9,2 millones de ecus). En 1995, dejando aparte las importaciones, las ventas de SiC en bruto en el mercado (sin reempleo) realizadas

([48]) Según la investigación de la Comisión, el SiC procesado para usos abrasivos, refractarios y otra serie de aplicaciones industriales tiene, en promedio, un contenido de SiC del 96,9 %. Sólo el 7,2 % en términos reales y el 4,6 % en valor nominal del SiC procesado vendido en 1995 a los usuarios finales en el EEE tenía un contenido de SiC inferior al 94 %. Los fabricantes de abrasivos pueden utilizar material de SiC con un contenido de SiC inferior al 94 %, es decir finos obtenidos mediante colectores de polvo, como relleno en sus mezclas. Por esta razón, la Comisión sólo considera SiC cristalizado a aquél con un contenido mínimo de SiC del 94 %.

por los productores del EEE fueron muy reducidas. El mayor importador independiente de SiC bruto cristalizado al EEE fue Saint-Gobain. Esta empresa importó de [...] un total de [...] toneladas de SiC en bruto para su ulterior transformación por su filial Intermat. ESK importó de [...] [...] toneladas de SiC en bruto. Las partes importaron conjuntamente al EEE [...] toneladas de SiC en bruto, lo que supuso, aproximadamente, el [...] % del total de las importaciones. La mayor parte de los restantes productos importados procedía de Rusia (Volzhsky), Venezuela (SiCVen), Rumanía (Casirom y Carbochim) y Suiza (Timcal). Según la investigación de la Comisión, el SiC en bruto importado representó al 89 % en términos reales y el 85 % en valor nominal de comercio los intercambios totales de SiC cristalizado en bruto en el EEE (excluidas las ventas para reempleo).

(111) Aunque un porcentaje de importaciones tan elevado (85 %) parezca indicar que el alcance del mercado geográfico de referencia rebasa el territorio del EEE, la delimitación definitiva de dicho mercado geográfico de referencia puede dejarse abierta, ya que la concentración propuesta no crearía ni reforzaría una posición dominante por lo que respecta al SiC bruto cristalizado, aunque el mercado geográfico de referencia fuera el del EEE.

B.3. Carburo de silicio procesado para usos abrasivos

(112) Las partes afirman que el mercado de referencia para los granos abrasivos de SiC tiene alcance mundial. Sin embargo, la mayoría de los fabricantes de abrasivos consultados por la Comisión no consideran que, en materia de suministro, los proveedores no ubicados en el EEE constituyan una alternativa a los productores del EEE. Como la Comisión ha encuestado a los clientes más importantes que, en principio, deberían tener mayores posibilidades de comprar sus productos fuera del EEE, se puede afirmar que las oportunidades de los fabricantes de abrasivos en su conjunto de abastecerse fuera del EEE son aún menores de lo que refleja la muestra tomada por la Comisión. A continuación, se exponen los principales motivos de que el EEE sea un mercado geográfico independiente.

Diferentes normas industriales y diferentes características de los productos

(113) En Europa occidental están vigentes las normas del FEPA, surgidas de la cooperación entre las distintas asociaciones industriales de los Estados miembros de la Comunidad Europea, Noruega y Suiza. Estas normas especifican la clasificación a la composición granulométrica del óxido de aluminio fundido y del SiC para productos abrasivos aglomerados (FEPA-F) y para abrasivos de revestimiento (FEPA-P)[49]. Las normas de la FEPA se han ido incorporado a las diversas normas nacionales en toda la Unión Europea. En la actualidad, existen normas distintas de composición granulimétrica en Europa occidental, Estados Unidos, Japón, China y Polonia y Rusia.

(114) En Estados Unidos, el American National Standards Institute (ANSI) ha adoptado sus propias normas que, en el caso de los macrogranos para abrasivos aglomerados son idénticas a la norma FEPA-F. Por lo que respecta a los abrasivos de revestimiento, la norma FEPA-F es más estricta que norma ANSI. En Japón, la norma industrial japonesa (JIS) para los granos para abrasivos de revestimiento es idéntica a la norma FEPA-F. Si bien la norma JIS para los microgranos para abrasivos aglomerados es idéntica a la norma FEPA-F, la norma JIS para microgranos para abrasivos aglomerados es diferente de la europea. China y Polonia han adoptado ya la norma FEPA-F pero ésta aún no ha sido incorporada a sus normas nacionales. Aún está pendiente la certificación con arreglo al International Standard Organization (ISO). Además, por lo que respecta a la clasificación de los granos para abrasivos aglomerados, existen aún diferencias en comparación con la norma FEPA-F, concretamente en comparación con la norma FEPA-F para los microgranos.

(115) La norma europea FEPA-F ha sido adoptada por la ISO como norma internacional para los granos abrasivos aglomerados[50]. Sin embargo, la incorporación de esta norma a los distintos sistemas de normas nacionales a escala mundial aún no se ha conseguido. En cualquier caso, estas normas son voluntarias. Además ni siquiera la norma ISO reproduce la gama total de composiciones granulométricas determinadas por la FEPA-P ya que aún no se han especificado las microarenas P 1500 a P 2500[51]. En la actualidad las sustancias granuladas producidas en otras áreas geográficas, a menudo no sirven como sustitutivo de los granos de SiC utilizados en el EEE. Por este motivo, la mayor parte de los granos importados al EEE deben ser sometidos a un análisis granulométrico adicional según las normas FEPA que origina costes adicionales. Por otro lado, el proceso de clasificación exige un equipo determinado, como tamices y maquinaria de sedimentación y, por lo tanto, no puede ser realizado por los propios consumidores.

[49] Federación Europea de Fabricantes de Productos Abrasivos (FEPA): norma sobre el tamaño de los granos abrasivos aglomerados (F), 42-984, R 1993 y norma sobre el tamaño de los granos abrasivos para revestimiento (P), 43-1984, R 1993. La norma F define 26 tamaños diferentes de macroarena (F 4 a F 220) y 11 de microarena (F 230 a F 1200). La norma P define 15 tamaños distintos de macroarena (P 12 a P 220) y 13 de microarena (P 240 a P 2500).

[50] Véase la norma ISO 8486: abrasivos aglomerados — determinación y designación de la composición granulométrica.

[51] Véase la norma ISO 6344: abrasivos de revestimiento — análisis granulométrico.

(116) Casi todos los fabricantes de abrasivos consultados por la Comisión han declarado que consideran la observancia de las normas europeas FEPA una característica muy importante tanto desde el punto de vista de la elaboración de sus productos finales como de elección de sus proveedores.

(117) Por otro lado, la encuesta de la Comisión ha puesto de manifiesto importantes diferencias entre las características de los productos de los proveedores del EEE y las de los situados fuera del EEE. La mayor parte de los fabricantes de abrasivos han afirmado que los proveedores de fuera del EEE no pueden responder a sus exigencias en materia de pureza química, contenido de SiC y composición granulométrica de acuerdo con la norma FEPA-P. La mayoría de los productores de Europa oriental y China fabrica calidades de SiC caracterizadas por un bajo contenido de SiC y un elevado nivel de impurezas y, además, no pueden ofrecer la gama completa de calidades de SiC para usos abrasivos.

(118) En la actualidad, existen diferencias significativas entre la gama de productos suministrada por los productores del EEE y aquella ofrecida por los productores de fuera del EEE. Este fenómeno ha sido confirmado indirectamente por las partes al declarar que los productores de países mencionados están procediendo a una mejora continua de la calidad de sus instalaciones de producción y, por consiguiente, de sus productos. Las partes llegan a la conclusión de que es probable que en los próximos años los productores sigan ampliando sus capacidades con la intención de ofrecer una gama completa de productos y especificaciones ([52]). Por otro lado, la mayoría de los productores no pertenecientes al EEE no tienen aún normas nacionales para todos los tipos de arenas exigidos por los clientes del EEE. Así pues, el suministro de una gama completa de productos exigiría la creación de capacidad adicional así como una producción especializada para los clientes del EEE. Por lo tanto, los productores no pertenecientes al EEE no podrían adaptarse rápidamente a los cambios registrados en la demanda de los clientes individuales.

Escasa fiabilidad de los suministros de los proveedores no europeos

(119) Según las respuestas a la encuesta de la Comisión, los fabricantes de productos abrasivos consideraron la calidad de los granos abrasivos de SiC, la calidad constante de los suministros así como la fiabilidad de los proveedores factores importantes en la elaboración de sus productos finales ([53]). Para los fabricantes de abrasivos europeos es fundamental, en particular, un suministro regular de los granos de SiC. Como la calidad y la fiabilidad son factores a los que se concede aún más importancia que al precio, los proveedores no pertenecientes al EEE, en particular los de China y Europa oriental, tienen problemas para cumplir los requisitos de los clientes el EEE. De vez en cuando, los proveedores no europeos ofrecen ciertas cantidades de granos abrasivos de SiC clasificados en función de las normas FEPA, pero los clientes del EEE no consideran dichas ofertas alternativas de suministro válidas. En la actualidad dichas ofertas tienen carácter esporádico y por lo tanto, a la larga, no constituyen una fuente de suministro fiable. A pesar de la armonización de las normas que está teniendo lugar, en este momento, los clientes del EEE no esperan que los proveedores no pertenecientes al EEE sean capaces de cumplir las normas FEPA. Si se arriesga a importar SiC de los países no integrados en el EEE, el cliente incurrirá más bien en costes adicionales derivados de la necesidad de efectuar un análisis de la composición química y de la clasificación de las sustancias.

Proximidad a los clientes

(120) En la audiencia del presente asunto las partes declararon que la proximidad a los clientes debía considerarse una importante ventaja desde el punto de vista competitivo. Además, las partes explicaron que la composición granulométrica resultante de la trituración y clasificación del SiC en bruto no es fija sino que puede adaptarse a las necesidades específicas del cliente. Dentro de ciertos límites, un transformador puede utilizar macroarena ya clasificada y triturarla aún más para obtener una composición más fina. Así pues, un proveedor que posea instalaciones para la transformación dentro del EEE tendrá una importante ventaja sobre los proveedores no pertenecientes al EEE puesto que, en un plazo muy breve, podrá adaptar el proceso de producción a la gama de productos solicitada por el cliente. Según la encuesta de la Comisión, el 95,5 % de los fabricantes de abrasivos consideró «la entrega de un pedido en breve plazo» un factor importante a la hora de elegir a sus proveedores de SiC. Sólo el 2,9 % estimó este factor «bastante poco importante». Por otro lado, el 78 % de los fabricantes de abrasivos estimó elementos importantes «la duración de la cooperación» con sus proveedores y el conocimiento mutuo. Sólo un 8,8 % consideró estos fctores «bastante poco importantes» para la selección de sus proveedores. Estos datos confirman la importancia de la cercanía de los proveedores a sus clientes y deben considerarse factores adicionales de limitación del alcance geográfico del mercado.

([52]) Página 71 de la notificación.

([53]) Por lo que respecta a la entrega en los plazos previstos y la fiabilidad absoluta de los proveedores como factores para la delimitación de los mercados geográficos véase el asunto IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox (DO L 75 de 23. 3. 1996, p. 38), considerando 43.

Gravámenes a la importación

(121) Los actuales gravámenes a la importación de SiC procedente de países no pertenecientes al EEE se sitúan en un 4,5 % para los países en vías de desarrollo, excepto China y en un 6,5 % para China y los países industrializados.

Medidas antidumping relacionadas con las importaciones de SiC

(122) El 12 de abril de 1994, el Consejo adoptó un Reglamento por el que se establecía un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de SiC originario de la República Popular de China, Polonia, la Federación Rusa y Ucrania ([54]). Este derecho se estableció a fin de remediar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países mencionados. La adopción de medidas había sido exigida por amplios sectores de la industria europea, entre los que figuraba una de las partes y otros productores de SiC de la Unión Europea. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad no despachado de aduana era del 52,6 % sobre las importaciones de China, el 23,3 % para las importaciones de Rusia y Ucrania y del 8,3 % para las importaciones de Polonia. La Comisión ha aceptado de la Federación Rusa, conjuntamente con la empresa mercantil estatal V/O Stankoimport, un compromiso de carácter cuantitativo. Los derechos antidumping tienen normalmente un período de vigencia de cinco años y, por lo tanto, expirarán en abril de 1999, a menos que la industria comunitaria solicite una revisión de las medidas y facilite pruebas suficientes de que si los derechos desaparecen se producirá un fenómeno de dumping que tendrá repercusiones negativas. También es posible revisar las medidas antes de que expiren, si existen indicios suficientes de que las circunstancias han cambiado. En la actualidad se están revisando las medidas adoptadas con relación a Ucrania. La revisión, que sólo se ejerce sobre el margen de dumping, aún no ha acabado.

(123) Las partes opinan que la única razón de que en la actualidad sólo una mínima parte de las importaciones a la Comunidad de SiC procesado procedente de los países sujetos a las normas antidumping tenga un alto nivel de calidad es el derecho antidumping que grava dichas importaciones (réplica pp. 38 y 40, preámbulo al compromiso remitido). En particular, las partes consideran que el actual derecho antidumping del 52,6 % constituye el mayor obstáculo a las importaciones a la Comunidad de SiC procesado para usos abrasivos y refractarios procedente de China. Sin embargo, en su notificación, las partes aducían que «las recientes cifras sobre importaciones muestran que ni siquiera los derechos antidumping pueden contener el continuo flujo de importaciones baratas al EEE» ([55]).

([54]) Reglamento (CE) nº 821/94 del Consejo (DO L 94 de 13. 4. 1994, p. 21).

([55]) Notificación, pp. 50 y 62.

(124) La mayoría de los fabricantes de abrasivos consultados por la Comisión ha declarado que el establecimiento de derechos antidumping sobre las importaciones de SiC procedentes de los países mencionados ha hecho más difícil la diversificación de los pedidos, pasando de los proveedores del EEE a los de otros países y que, como consecuencia, se han incrementado los precios. Además, algunos proveedores y distribuidores han señalado que, para ellos, los derechos antidumping y las cuotas a la importación constituyen un obstáculo a la importación al EEE de SiC para usos abrasivos ([56]). Sin embargo, en opinión de los clientes, la imposición de derechos antidumping sobre las importaciones de SiC procedentes de los países mencionados han incidido fundamentalmente en los mercados de SiC metalúrgico y SiC bruto cristalizado. En el mercado de granos de SiC procesados, estos recargos sólo han tenido un efecto limitado, ya que las importaciones son relativamente escasas y los proveedores de China y Europa oriental no pueden ofrecer grandes cantidades de productos que reúnan los requisitos exigidos. Esta opinión fue confirmada por la encuesta de la Comisión sobre el compromiso remitido por las partes (véase más adelante la sección G así como el Anexo 3).

Datos sobre importaciones y precios

(125) Diferencias de precios absolutas. Las partes consideran que el mercado geográfico de referencia tiene alcance mundial, ya que los precios de los productos de SiC destinados a diversas aplicaciones no muestran un amplio grado de variación y sí una homogeneidad a escala mundial. Sin embargo, incluso los datos sobre el mercado facilitado por las partes muestran diferencias absolutas de precios muy importantes entre los granos SiC para usos abrasivos del EEE y aquellos de otras zonas geográficas. Según las partes, en 1995, el precio medio del SiC para usos abrasivos en el EEE era de [...] ecus por tonelada, mientras que el precio correspondiente era de [...] ecus en Europa oriental, [...] ecus en China y [...] ecus en el resto de Europa ([57]). Las partes aducen que estas diferencias en los precios absolutos se deben a diferencias de contenido de SiC y la composición granulométrica de éste. Sin embargo, con arreglo a la información facilitada por las partes, los niveles de precios de SiC de calidad normalizada son también muy distintos. Así pues, en Japón, para el SiC de la misma calidad, los precios fueron superiores en un 30 % a los fijados para los clientes más importantes del EEE.

(126) Diferencias en la evolución de los precios. Además, la evolución de los precios ha sido diferente en las distintas zonas. En el EEE, el precio medio calculado por las partes para los granos abrasivos de SiC ha aumentado desde 1994 en un [5-10] %,

([56]) Véanse las respuestas de Kuhmichel, Washington Mills, Timcal, Smyris abrasivi.

([57]) El precio medio en la CEE ascendió a más el doble del de Europa oriental y fue, aproximadamente, un 80 % más elevado que en China.

mientras que el precio medio se ha reducido en un 6,7 % en Norteamérica y Sudamérica, en un 0,6 % en Europa oriental y no ha registrado variación alguna en China.

(127) Por otro lado, la Comisión ha comparado los precios de determinadas categorías de SiC para usos abrasivos en Norteamérica y en el EEE. El precio de los granos de SiC negro clasificado con arreglo a la norma FEPA F 60-120 es notablemente superior al de los granos de este mismo material clasificado según la respectiva norma americana. Según lo que se desprende de la investigación, en 1986, los precios de los granos en el EEE eran superiores en un 96 % a los de los granos correspondientes en Norteamérica precios calculados en marcos alemanes). Esta diferencia creció en los años siguientes y alcanzó su punto culminante en 1991 (con una diferencia de precio del 184 %). A partir de entonces, las diferencias de precios disminuyeron hasta 1994 (141 %), pero registraron una nueva subida en 1996 (191 %). Esta diferencia de precio tan significativa y persistente indica que, al menos el EEE y Norteamérica, forman parte de dos mercados geográficos distintos. La mencionada diferencia de precios no ha llevado a los clientes a abandonar los pedidos a los proveedores del EEE para abastecerse en Norteamérica.

(128) El efecto competitivo de las importaciones al EEE ha sido poco significativo. Según las partes, en 1995, las importaciones al EEE de SiC procesado para usos abrasivos ascendió a [> 10] millones de ecus. Esta cifra supondría un [15-20 % del valor de mercado estimado por las partes. Sin embargo, basándose en la encuesta realizada entre los fabricantes comunitarios de productos abrasivos y en las cifras sobre adquisiciones de los principales proveedores de SiC, la Comisión estima que las importaciones al EEE de SiC procesado para usos abrasivos se situó solamente en unos 8,2 millones de ecus. Esta cifra representa entre el 14,4 y el 15 % del valor de mercado (20 % del volumen) calculado por la Comisión (véase más adelante). Estos cálculos no se basan exclusivamente en las importaciones directas de granos abrasivos procesados por parte de los usuarios finales, sino que también tienen en cuenta que los productores y distribuidores a menudo venden el material importado bajo su propia marca sin facilitar ninguna explicación sobre su verdadero origen. La Comisión solicitó a los productores y distribuidores que revelaran sus fuentes de suministro y, así, ha sido posible calcular las ventas de granos abrasivos de SiC procesado procedente de países no pertenecientes al EEE. Los únicos productores situados fuera del EEE que vendieron importantes cantidades de granos abrasivos de SiC directamente a los consumidores del EEE fueron Moravitkarbo, Timcal, y Washington Mills. El resto de las importaciones se desperdigan entre diversas empresas, en particular de procesado y distribución.

(129) En respuesta al pliego de cargos, las partes afirmaron que en 1994, tras la desaparición del productor italiano Samatec como proveedor de SiC, los fabricantes italianos de abrasivos recurrieron a los productores de la República Checa, Polonia, Rumanía y Ucrania (réplica, pp. 35 y 68). Las estadísticas realizadas por Eurostat sobre las importaciones de Italia muestran que en 1994 y 1995 las importaciones italianas procedentes de Rumanía, la República Checa, Rusia y los Estados Unidos aumentaron tanto como las procedentes de otros países del EEE. Sin embargo, los resultados de la encuesta de la Comisión no confirman esta afirmación. En 1994, los fabricantes italianos consultados por la Comisión importaron el 5,2 % del total de sus compras de granos abrasivos de SiC de los productores de Suiza, Rusia, República Checa, Venezuela y Méjico. En 1995, las importaciones de granos abrasivos de SiC se incrementaron hasta alcanzar un 9,9 % del total de las compras. Sin embargo, hay que tener en cuenta que Samatec era un proveedor de granos abrasivos de baja calidad destinados fundamentalmente a las sierras de cable en cantería. Las partes han facilitado información sobre los proveedores que han sustituido a Samatec en las ventas de SiC a los fabricantes italianos (réplica, Anexo 11). Con arreglo a dicha información, la mayor parte de los clientes han preferido en primer lugar un proveedor del EEE (Orkla-lon, Navarro, Norton, ESK).

(130) En cualquier caso, evaluar si las importaciones son un indicador de un mercado geográfico más amplio no consiste simplemente en calcular el tamaño de la cuota de importaciones. Lo fundamental es el impacto de las importaciones sobre la competencia y, en particular, si las importaciones son un indicador de una mayor integración de los mercados. De hecho, en el presente caso, una cuota de importaciones de entre un 14,4 y un 15 % no refleja un mercado más amplio. En primer lugar, hay que tener en cuenta que las importaciones se hallan muy esparcidas entre distintas empresas ninguna de las cuales tiene una cuota de mercado superior a un 2-3 % del mercado del EEE (en valor nominal). Además, ninguno de los importadores ha suministrado una gama completa de productos. El limitado impacto de las importaciones en el mercado se refleja en los precios y su evolución, tal como se ha mostrado en apartados anteriores. Las importaciones y flujos comerciales en general no han tenido la suficiente repercusión como para eliminar las diferencias de precios entre Japón, Norteamérica y el EEE.

Conclusión

(131) A menudo, la existencia de diferencias significativas en la calidad del producto, las normas industriales, los niveles de precios y su orientación es un indicador de que las zonas analizadas no pertenecen al mismo mercado geográfico. Además, las importaciones no han repercutido en la fijación de los precios del SiC para abrasivos en el EEE y no indican una mayor integración del mercado. Más bien, una amplia mayoría de los fabricantes de

abrasivos consultados por la Comisión declararon que, de llevarse a cabo la operación propuesta, cabría esperar un aumento de los precios. Por lo tanto, se considera que el mercado geográfico para los granos de SiC procesado para usos abrasivos es el del EEE.

B.4. Carburo de silicio procesado para usos refractarios

(132) Según las partes, en 1995, las importaciones al EEE de SiC procesado para usos refractarios ascendieron a [> 5]millones de ecus. Esta cifra representaría entre el 10 y el 15 % del valor de mercado calculado por las partes. Sin embargo, con arreglo a la encuesta realizada entre los usuarios, distribuidores y competidores europeos en productos refractarios, en 1995, las importaciones del mencionado producto ascendieron a 3 millones de ecus, lo que supondría entre el 6,6 y el 6,9 % del valor de mercado (aproximadamente el 9 % del volumen) calculado por la Comisión (véase a continuación).

(133) Las partes estiman que los productores de refractarios no encuentran trabas para abastecerse de material refractario fuera del EEE. Además, las partes facilitaron ejemplos sobre fabricantes de productos finales refractarios del EEE que en 1996 se han abastecido en Brasil o han analizado y aprobado ya productos procedentes de China. Sin embargo, al ser consultados por la Comisión estos mismos fabricantes reconocieron que las fuentes de suministro de fuera del EEE no eran fiables.

(134) Además, habría que tener en cuenta que este mercado parece todavía menos abierto que el de SiC para usos abrasivos. El SiC para refractarios se produce aplicando las especificaciones exigidas por el cliente más que con arreglo a las normas de la FEPA, como ocurre con los abrasivos. El SiC procesado para usos refractarios es por lo tanto un producto menos normalizado que el SiC procesado para abrasivos. Así pues, la proximidad al cliente puede ser aún más importante en la producción de refractarios que en la de abrasivos.

(135) Como ocurre en el caso del mercado de SiC para usos abrasivos, el alcance geográfico del mercado del SiC procesado para usos refractarios es el del EEE, básicamente por las mismas razones. Por lo tanto, para este producto, habrá que remitirse a la sección B.3.

B.5. Carburo de silicio procesado para otras aplicaciones industriales

(136) Puede dejarse sin definir este mercado geográfico, ya que no se da problemas de competencia ni aunque recurriéramos a la definición más restrictiva posible del mismo.

C. APRECIACIÓN

C.1. Volumen total del conjunto de mercados de SiC

(137) Las ventas globales de SiC a usuarios finales de la industria en el EEE ascendieron en 1995 a unos 156 millones de ecus (210 000 toneladas). El carburo de silicio metalúrgico representó aproximadamente el 50 % en volumen y el 29 % del valor de las ventas globales de SiC. El SiC cristalizado procesado supuso el 51 % del volumen y el 71 % del valor global. Las ventas de SiC procesado para aplicaciones abrasivas representaron aproximadamente el 37 % de las ventas totales de SiC, las ventas de SiC procesado para aplicaciones refractarias, en torno al 29 %, y las ventas de SiC procesado para otras aplicaciones industriales, en torno al 5 % de las ventas totales de SiC.

(138) Alemania es con gran diferencia el mayor mercado del SiC en el EEE. En 1995 le correspondió aproximadamente el [40-45] % del consumo de SiC en el EEE. Italia fue el segundo mercado en dimensiones, con un consumo del [10-15] %, seguida del Reino Unido [10-15] %, Francia [10-15] % y España [5-10] %.

C.2. Procedencias del SiC consumido en el EEE

Producción de SiC en el EEE

(139) Los hornos usados en la producción de SiC bruto son sencillos técnicamente. Su tecnología es bien conocida y de fácil acceso. Las partes cifran la inversión total para la construcción de un horno de tecnología punta con una capacidad [de dimensión medias] en unos [> 40] millones de ecus en el EEE, sin contar el precio del solar([58]). La mayor parte de la inversión es necesaria para ajustarse a las normas medioambientales del EEE. Por consiguiente, las partes consideran que las trabas a la entrada al mercado para la producción de SiC bruto son relativamente elevadas debido a los requisitos medioambientales impuestos a la producción de SiC([59]). No es éste en el caso de los países del antiguo bloque del Este ni de los del tercer mundo, incluida China.

(140) El sector del SiC en el EEE ha atravesado una crisis en los últimos 10 a 15 años, que ha supuesto el cierre de unas fábricas y la absorción de otras. En 1987, Norton compró Arendal Smelteverk AS, de Noruega, añadiendo así una capacidad de producción en horno de [> 40 000] toneladas/año a la capacidad de que ya disponía en Lillesand, es

([58]) Página 71 de la notificación.
([59]) Página 71 de la notificación.

decir, [20 000] toneladas/año. En 1992, el productor italiano Samatec SA, una filial del grupo ENI, cerró sus dos hornos (30 000 toneladas) y redujo sus actividades, convirtiéndose en un procesador de SiC bruto, actividad que abandonó en 1994, para centrarse en actividades comerciales. En 1992, la empresa francesa Péchiney Electrometallurgie (con una capacidad de 18 000 toneladas/año) cesó su producción de SiC. En 1993, la empresa Alusuisse-Lonza se retiró del mercado, cerrando su fábrica de 20 000 toneladas/año en Waldshut, Alemania, y vendiendo su filial suiza Lonza G+T a Timcal AG.

(141) Según la encuesta de la Comisión, parece muy poco probable que los productores que han cesado sus actividades de producción de SiC vuelvan a entrar en este mercado, pues ya han vendido o desguazado sus instalaciones de producción de SiC. Además, la Comisión considera que, a corto plazo, no es de esperar que entren nuevos competidores europeos en el mercado de producción de SiC bruto, opinión que comparten las partes([60]). Una combinación de factores, como unas mayores exigencias medioambientales y el reducido precio de las importaciones de SiC metalúrgico procedente de China y Europa oriental, ha motivado esta crisis del sector del SiC en el EEE.

(142) El cierre de capacidades de horneado supone que la producción en el EEE no cubre la demanda. Sin embargo, pese a las convulsiones del sector, aproximadamente el 85 % del SiC cristalizado consumido en el EEE todavía se produce en dicho Espacio. Las capacidades de producción en horno de los principales productores se detallan en el Anexo 1([61]). En Europa occidental (EEE incluida Suiza), la capacidad total de producción en horno ascendió a [> 175 000] toneladas en 1995. En torno al [> 60] % de estas capacidades son explotadas por las partes. En dicho Anexo se aprecia también que hay grandes capacidades de producción en China y Europa oriental.

Los principales productores del SiC consumido en el EEE

(143) Saint-Gobain explota hornos y fábricas de procesado en Noruega (Norton). Además, tiene una fábrica de procesado de refractarios en Bélgica (Intermat). Es el productor y procesador de SiC mayor y con más recursos de Europa occidental y del mundo. Explota el [> 30] % de la capacidad de producción de Europa occidental. Produce también un volumen considerable fuera de Europa. Así, es el mayor productor de SiC en Estados Unidos y tiene un horno en Venezuela (Industrial Norton de Venezuela), que abastece sobre todo al mercado norteamericano. Está construyendo una fábrica de procesado en China destinada a abastecer a los países del cinturón del Pacífico, tiene intereses en una empresa india en participación (Grindwell Norton Ltd) y planea instalar un horno en China. Tiene una estrategia global para el mercado del carburo de silicio y, de acuerdo con su plan estratégico, aspira a convertirse en el líder en producción de SiC.

(144) Saint-Gobain es un productor muy cualificado de SiC, en especial de alta calidad, y de productos especializados. Desde comienzos de los noventa, ha logrado seguir registrando beneficios en su producción de SiC, pese a la bajada de los precios del SiC metalúrgico. Se trata de una empresa integrada verticalmente, cuyas actividades llegan hasta las últimas fases de fabricación de productos acabados abrasivos y refractarios, de los que es uno de los principales productores europeos.

(145) Wacker-Chemie (ESK) explota el mayor horno del mundo en Delfzijl, Países Bajos. La empresa tiene instalaciones de procesado en Grefrath y Kempten, Alemania, y sus instalaciones de Kempten para la producción de microgranos se pondrán a disposición de la nueva empresa en participación mediante un «Toll Manufacturing Agreement». Sus intereses en el productor norteamericano Exolon-ESK se habrán vendido cuando la empresa en participación objeto de la presente Decisión empiece a producir (véase más arriba, la sección II). ESK (con exclusión de Orkla-Exolon) explota en torno al [< 40] % de la capacidad de producción en horno de Europa occidental.

(146) Al igual que Saint-Gobain, ESK es un productor muy cualificado de SiC, aunque también produce una gran proporción de SiC metalúrgico, merced a la tecnología de que dispone en sus grandes hornos de Delfzijl. Es una de las razones por las que la rentabilidad global de sus actividades relacionadas con el SiC se ha visto sometida a duras presiones por los bajos precios de las importaciones de SiC metalúrgico de gama baja procedentes de China y Europa oriental, desde comienzos de los noventa. ESK es más vulnerable a estas importaciones que Saint-Gobain, ya que sus procesos de producción de la fábrica de Delfzijl generan inevitablemente un [...] % de SiC metalúrgico, frente al 20 % que suelen obtener las demás fábricas europeas que usan los hornos tradicionales Acheson.

(147) Frente a otros productores europeos, ESK cuenta con la ventaja de haber resuelto casi todos sus problemas medioambientales. En 1973, desarrolló

([60]) Página 70 de la notificación.

([61]) El Anexo 1 de la presente Decisión contiene secretos comerciales, por lo que no se ha incluido en la versión publicada.

hornos de SiC en los que los gases producidos en el proceso de horneado se recogían y reutilizaban en la producción de energía. Sin embargo, la inversión en protección medioambiental también ha supuesto una relativa desventaja en materia de costes. Hoy es uno de los productores con mayores costes del EEE.

(148) Orkla-Exolon, de Noruega, es propiedad al 50 % del conglomerado noruego Orkla y al 50 % de Exolon-ESK, de Estados Unidos. Se trata de un pequeño productor que posee menos del 9 % de la capacidad de Europa occidental. A grandes rasgos, Orkla-Exolon produce SiC de una calidad similar a la de ESK y Saint-Gobain.

(149) Es una pequeña empresa con unos 100 empleados y recursos limitados para el desarrollo de producto, que tiene que recurrir periódicamente a expertos exteriores para resolver problemas técnicos, ya que no dispone de conocimientos de ese tipo. Orkla-Exolon es demasiado pequeña para producir una gama completa de productos para aplicaciones abrasivas y refractarias, por lo que tiene que centrarse en segmentos específicos de producto dentro de estos mercados, con objeto de sacar el máximo rendimiento a sus recursos limitados.

(150) Hasta el momento, Orkla-Exolon no ha tenido que hacer frente a problemas de tipo medioambiental, pero tendrá que invertir para reducir el nivel de contaminación de su proceso de fabricación. Se encuentra en una situación financiera sólida y ha podido financiar la mayoría de sus inversiones con recursos propios.

(151) Navarro, de España, es una empresa familiar que genera electricidad hidráulica. Aunque se trata de un productor de dimensiones similares a las de Orkla-Exolon, la producción de SiC no es su actividad principal. Ésta consiste en producir electricidad en su fábrica de energía hidroeléctrica. Por consiguiente, su volumen real de producción de SiC depende del nivel de agua de sus embalses tras cumplir con sus obligaciones como productor de electricidad.

(152) Timcal es un productor suizo de SiC y pertenece a la empresa belgocandadiense Imétal SA. Adquirió las capacidades de los hornos de SiC de Lonza G+T en Bodio, Suiza, en 1994. Con todo, su actividad principal no es la producción de SiC, que fabrica como producto derivado, sino la de grafito sintético. No dispone de instalaciones de procesado para la producción de granos abrasivos de SiC de acuerdo con las normas FEPA ni de instalaciones para su posterior tratamiento químico. Sin embargo, sí produce granos SiC de diferentes calibres con un contenido en carburo de silicio no superior al 95 % para aplicaciones abrasivas y refractarias que requieren SiC de granulometría gruesa, como la molienda en las canteras.

(153) Mineralien-Werke Kuppenheim (MWK) es un procesador alemán de minerales abrasivos y refractarios, y entre ellos el SiC, y explota instalaciones en Düsseldorf y Kuppenheim. Importa cantidades considerables de SiC (cristalizado) bruto compradas a productores de Europa oriental y las procesa hasta obtener material abrasivo y refractario. Además, importa SiC procesado de Rusia, que vende directamente a los usuarios finales. No dispone de instalaciones de tratamiento químico y clasificación en agua. En la actualidad sólo puede procesar granos abrasivos de SiC con arreglo a la norma FEPA-F y no tiene instalaciones de procesado de microgranos.

(154) Treibacher Schleifmittel es una filial del grupo austriaco Wienerberger. Es accionista único de la empresa eslovena de producción de SiC Treibacher Schleifmittel d.o.o. (antiguamente, Tovarna Dusika), en Ruse y de la Treibacher Schleifmittel Corporation, en los Estados Unidos. Produce exclusivamente óxido de aluminio electrofundido. No puede considerarse un competidor del mercado del SiC, puesto que ha decidido abandonar la producción y el procesado de SiC. Esta decisión estratégica condujo al cierre de la fábrica de producción de SiC en Ruse en 1995 y al de la de Niagara Falls, Estados Unidos, en 1994. En la actualidad sólo vende pequeñas cantidades de SiC en el EEE procedentes de sus reservas de Ruse.

(155) Washington Mills, de Estados Unidos, es un procesador de minerales abrasivos y refractarios. Opera en Europa a través de su filial Washington Mills Electro Minerals Ltd, del Reino Unido. A pesar de tratarse de un gran productor de óxido de aluminio, sólo es un pequeño proveedor de SiC, principalmente a consumidores del Reino Unido. No produce SiC bruto, pero compra material semiprocesado (como materia prima), sobre todo a las partes, y en particular a Norton, y lo procesa según las exigencias de sus consumidores. Además, es distribuidor de SiC en nombre de Norton en el Reino Unido.

Escasa competencia de las importaciones

(156) China se ha impuesto como el mayor productor de SiC del mundo en volumen. Las partes estiman que la capacidad de horneado de este país es de unas 375 000 toneladas anuales. Dispondría de más de 120 fábricas, la mayoría de ellas muy pequeñas, con una capacidad de producción en horno de 1 000 a 10 000 toneladas/año; las dos mayores sólo tienen una capacidad máxima de 15 000 tone-

ladas/año de SiC bruto([62]). La mayor parte con mucho de la producción china es de SiC metalúrgico. La mayoría de los productores chinos de SiC se dedican también a la fabricación de productos abrasivos y refractarios, por lo que buena parte de la producción global de SiC se dedica a uso interno.

(157) Las empresas de Europa oriental abastecen sobre todo de SiC metalúrgico el mercado del EEE. Hay dos grandes productores y varios pequeños. A los mayores, ZAC (empresa en participación INEC), en Zaporoszhje, Ucrania, y As Volzhsky Abrasives, de Rusia, corresponden el 70 % de la capacidad de horneado y el 60 % de la producción de los países de Europa oriental([63]). Entre los pequeños productores figuran Moravitkarbo, de la República Checa, y Korund SA en Kolo, Polonia.

(158) En Sudamérica hay seis pequeños productores independientes. Casil SA en Brasil (32 000 toneladas/año)([64]), Electrometalúrgica de Veracruz SA (Elmet) en México (20 000 toneladas/año), SiCVen (22 000 toneladas/año) y Saint-Gobain ([15 000-25 000] toneladas/año) en Venezuela son los mayores. Sin embargo, ninguno de ellos tiene excesiva presencia en Europa. Las importaciones de Sudamérica han sido siempre muy reducidas.

(159) Los dos principales productores de Norteamérica son Exolon-ESK y Saint-Gobain. Treibacher Schleifmittel ha cerrado sus instalaciones de producción de SiC en Niagara Falls y produce exclusivamente óxido de aluminio fundido. Washington Mills, de Estados Unidos, tiene capacidades de procesado de SiC reducidas y compra el SiC que requiere en parte a Norton. Las importaciones al EEE procedentes de Norteamérica han sido siempre escasas.

(160) Los dos mayores productores de Japón son Pacific Rundum y Yakushima Denko. Pacific Rundum está especializado en la producción de SiC refractario. Al menos uno de ellos ha reducido su producción de material bruto e importa SiC cristalizado bruto de China, para luego procesarlo en Japón. Consideran que el mercado del EEE es muy complejo y ninguno se ha planteado siquiera exportar a Europa. Además de estos dos productores, hay unos pocos procesadores en activo en Japón, entre los que cabe destacar a Nanko Abrasives Co., Showa Denko y Fujimi Inc. Según las partes, Fujimi y Nanko importan macrogranos de los productores chinos y los procesan en sus instalaciones, convirtiéndolos en microgranos([65]). Los productores japoneses han realizado exportaciones mínimas de productos especializados, básicamente a Estados Unidos. Las importaciones totales de Japón a Estados Unidos sólo representaron 104 toneladas en 1995.

Conclusión

(161) Es obvio que, tras la operación propuesta, las partes serán de lejos el principal proveedor de SiC al mercado del EEE, llegando a controlar prácticamente el 75 % de las capacidades de producción en horno de SiC de Europa occidental.

C.3. Carburo de silicio metalúrgico

(162) Según las partes, las ventas mundiales de carburo de silicio metalúrgico ascendieron en 1995 a [> 135] millones de ecus ([< 400 000] toneladas). Con respecto a las ventas mundiales de SiC, las de SiC metalúrgico representaron el [> 50] % del volumen y el [30 %] del valor. Desde 1993, las ventas han aumentado en un 16 %. Las ventas de SiC metalúrgico en el EEE supusieron en 1995 en torno al [< 30 %] de las ventas mundiales de SiC.

(163) De acuerdo con las partes, su cuota combinada fue en 1995 de aproximadamente el [< 20 %] de las ventas mundiales de SiC metalúrgico. La de China fue del 36,8 %, la de Rusia, del 8,3 %, la de Exolon-ESK, del [5-10 %], y la de varios otros productores, inferior al 5 %.

(164) La presencia de numerosos competidores en el mercado mundial garantiza una competencia real: las empresas chinas suponen una competencia permanente. La operación notificada no conduciría a la creación o el refuerzo de una posición dominante en este mercado.

C.4. Carburo de silicio cristalizado bruto

(165) De la investigación de la Comisión se desprende que las ventas totales de SiC bruto en el EEE representaron aproximadamente 11,2 millones de ecus (23 842 toneladas) en 1995. Las importaciones representaron unos 9,2 millones de ecus (21 284 toneladas) y las ventas de SiC bruto (sin reempleo) de productores radicados en el EEE ascedieron a 2 052 millones de ecus (2 558 toneladas). Las partes importaron [. . .] toneladas de SiC bruto cristalizado ([. . .] millones de ecus) en 1995, la mayor parte para uso propio en sus fábricas de procesado. Sin embargo, las ventas de SiC cristalizado bruto (sin reempleo) sólo representaron el [. . .] % del valor del mercado.

([62]) Notificación, Anexo 39.
([63]) Notificación, Anexo 39.
([64]) Esta cifra y las que vienen a continuación son estimaciones de las partes.
([65]) Véase la carta de las partes de 14 de octubre de 1996, Anexo 9.

(166) Las partes no son sólo los mayores importadores de SiC bruto, sino también con mucho los mayores productores de SiC bruto cristalizado en Europa occidental (véase el cuadro 4). Sin embargo, la mayoría de su producción la usan para el procesado de granos de SiC para aplicaciones abrasivas y refractarias. Por consiguiente, aparte de los materiales importados, los proveedores europeos venden muy poco SiC bruto, y la cuota de mercado de las partes es pequeña. La mayor parte del escaso volumen de SiC bruto cristalizado importado al EEE procede de Estados Unidos (reservas del ejército), México, Rusia, Venezuela, China, Rumanía y Suiza.

(167) El SiC cristalizado bruto sólo se vende como producto intermedio para el procesado de granos de SiC para aplicaciones abrasivas y refractarias. Debido a la elevada cuota de importaciones y al hecho de que las partes tienen escasa presencia en el mercado destinado a reempleo de SiC bruto, la Comisión considera poco probable que la concentración propuesta cree o refuerce una posición dominante en este mercado.

Cuadro 4

Producción e importaciones de SiC cristalizado bruto en el EEE en 1995
(incluido su uso cautivo)

Proveedores	SiC negro		SiC verde	
	toneladas	en %	toneladas	en %
Norton, Noruega (Saint-Gobain)	[>40 000]	[<35]	[>10 000]	[>60]
ESK, Alemania	[<30 000]	[>20]	[<5 000]	[<25]
Total partes	**[<70 000]**	**[50-60]**	**[<20 000]**	**[80-90]**
Navarro, Orkla-Exolon	<35 000	[25-30]	<2 500	[10-20]
Importaciones (incluido Timcal)	[>20 000]	[<20]	[0]	[0]
Total	**<125 511**	**100,1**	**<19 939**	**100,0**

Fuente: Resultado de la investigación de la Comisión; en parte, estimaciones.
Nota 1: Cabe destacar que Saint-Gobain (Intermat) fue en 1995.
Nota 2: Ni Navarro, ni Orkla-Exolon ni Timcal tienen una cuota superior al 12,5 %.

C.5. Carburo de silicio procesado para aplicaciones abrasivas

Volumen de mercado

(168) Según las partes, las ventas de SiC procesado para aplicaciones abrasivas en el EEE ascendió en 1995 a [>65] millones de ecus ([>55 000] toneladas). Alemania representó aproximadamente el [25-30] % del volumen del mercado en el EEE; Italia, el [20-25] %; Francia, el [15-20] %; el Reino Unido, el [10-15] % y España, el [5-10] %.

(169) La Comisión no comparte las estimaciones del volumen de mercado realizadas por las partes. Según su encuesta ante todos los productores y procesadores del EEE, los principales vendedores e importadores, así como 67 productores de abrasivos, evalúa las ventas totales de SiC procesado para aplicaciones abrasivas en el EEE en 1995 en torno a los 57 millones de ecus (45 409 toneladas) ([66]). Aunque notablemente inferior al volumen del mercado estimado por las partes, la cifra obtenida por la Comisión acerca del valor de dicho

([66]) En primer lugar, la Comisión acumuló las cifras de ventas de las partes con las de los principales proveedores (Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Stark y Frank & Schulte). En la segunda fase, eliminó la doble contabilidad resultante de las compras entre proveedores. Por último, añadió las cifras de la importación estimada, como se explica en la sección B, teniendo en cuenta que las importaciones totales incluyen las ventas de Timcal en el EEE.

mercado es considerablemente superior a la calculada por los demás proveedores([67]).

Posición de las partes en el mercado

(170) Cuotas de mercado. Saint-Gobain registró en 1995 una cuota de mercado de aproximadamente el [30-40] % y ESK del [20-30] % (en valor)([68]). Tras la concentración, las partes lograrán una cuota combinada aproximada del [60-70] % del mercado total de granos de SiC para aplicaciones abrasivas, es decir, una cuota ocho veces superior a la de su mayor competidor inmediato (véase el Anexo 2).

(171) Los mayores competidores inmediatos en activo en el EEE son el procesador alemán MWK, que posee una cuota inferior al 8 %, seguido por el productor noruego Orkla-Exolon (< 7 %) y el productor español Navarro (< 5 %). Todos los demás proveedores tienen cuotas inferiores al 3 %.

(172) Capacidades de procesado. En 1995, la capacidad total en el EEE de producción de granos FEPA-F ascendió a unas [80 000-85 000] toneladas/año como máximo y la de granos FEPA-P a aproximadamente [40 000-50 000] toneladas/año, como mucho([69]). Aproximadamente el [80-90] % de la capacidad total se usó para el procesado de macrogranos FEPA, frente a menos del [10-20] % utilizado para el procesado de microgranos FEPA. No obstante, como puede verse en el cuadro 5, las partes son prácticamente los únicos proveedores de granos FEPA-P y de lejos los mayores productores de microgranos FEPA-F. Aunque es técnicamente posible producir granos FEPA-P y FEPA-F con un tipo de equipo similar, la producción de granos FEPA-P requiere el respeto de especificaciones muy estrictas en materia de análisis granulométrico, forma de los granos y otras propiedades físicas y químicas. Un paso de la norma FEPA-F a FEPA-P (o viceversa) precisaría un ajuste de la granulometría. Por el momento, prácticamente sólo las partes son capaces de producir ambos tipos de granos al mismo tiempo, ya que disponen con mucho de las instalaciones de procesado más grandes y refinadas del EEE.

(173) Investigación y desarrollo (I+D). Por lo general, la I+D tiene poca incidencia en la producción y el procesado de SiC para aplicaciones abrasivas. Las partes no invierten en estas actividades más del [< 1] % de su facturación anual. Sin embargo, en el mercado de microgranos, en el que el SiC bruto se refina hasta dar calidades especialmente puras y finas para aplicaciones específicas, esta proporción es mayor. Pero, teniendo en cuenta la dimensión de los competidores tras la operación, parece obvio que las partes serán los líderes tecnológicos en la producción de granos de SiC para aplicaciones abrasivas. Norton ya se considera el líder tecnológico reconocido por todos([70]).

(174) Además, la I+D desempeña un importante papel en las últimas fases de producción de productos finales abrasivos, en las que hay una entrada continua de nuevos productos y de variedades de éstos. Un proveedor de SiC para aplicaciones abrasivas puede sacar partido de los conocimientos adquiridos en el mercado de productos finales abrasivos, ya que éstos le permiten adaptar más fácilmente su producción de estos materiales a la evolución del mercado de los productos elaborados en las últimas fases del ciclo de producción. Saint-Gobain es uno de los líderes del mercado de estos productos. El hecho de estar integrada verticalmente le da ventaja sobre sus competidores no integrados en el mercado de SiC para abrasivos. De hecho, Saint-Gobain es el único productor integrado verticalmente de SiC para aplicaciones abrasivas en Europa occidental.

Competencia actual

(175) En cuanto al mercado de granos de SiC para abrasivos, Orkla-Exolon y Navarro son los únicos competidores de cierta entidad que producen SiC cristalizado bruto, aunque no abarquen toda la gama de productos. Así, ninguno de los dos produce microgranos FEPA-P. Navarro fabrica sólo una cantidad muy reducida de macrogranos FEPA-P. En cuanto al SiC verde, Orkla-Exolon es el único productor en Europa occidental, pero sólo fabrica pequeñas cantidades. Frente a ellos, las partes son prácticamente los únicos productores de granos FEPA-P en el EEE y, además, los mayores productores de SiC verde, no sólo en el EEE, sino también fuera de él.

([67]) Orkla-Exolon ha calculado que el volumen del mercado de granos abrasivos giró en torno a 46 000 toneladas en 1995. Según Treibacher, el volumen del mercado rondó las 45 000 toneladas (45 millones de ecus). Navarro calculó que el valor del mercado era de unos 44,6 millones de ecus.

([68]) La Comisión ofrece el panorama de las cuotas de mercado, ya que podría aducirse que el volumen de mercado (valor de mercado) frente a las importaciones globales fue un 7,2 % (4,6 %) superior al calculado de acuerdo con las investigaciones sobre clientes y proveedores (véase la nota a pie de página 47).

([69]) No pueden acumularse ambas cifras porque casi todo el equipo puede usarse indistintamente para ambos tipos de grano.

([70]) Véase *Norton Catalog 400*, introducción, p. 1.

Cuadro 5

Producción de grano FEPA en el EEE en 1995
(en porcentaje, incluido el uso cautivo)

Proveedores	Granos FEPA-F		Granos FEPA-P	
	Macro	Micro	Macro	Micro
Norton, Noruega (Saint-Gobain)	[<50]	[<45]	[>50]	[>50]
Intermat, Bélgica (Saint-Gobain)	[<5]	[<5]	[<5]	[<5]
ESK	[<15]	[>40]	[>45]	[<50]
Total partes	**[60-70]**	**[80-90]**	**[>90]**	**[>90]**
MWK, Navarro, Orkla-Exolon, Washington Mills, RU	[30-40]	[10-20]	[<10]	[<10]
Producción total (miles de toneladas)	**35,6**	**7,6**	**5,7**	**2,3**

Fuente: Resultado de la investigación de la Comisón.
Nota: Las cifras de los competidores se han combinado por razones de confidencialidad. Sin embargo, ninguno de ellos tiene una cuota en ninguna de las categorías superior al 20 % y, en todas la categorías con la excepción de los macrogranos FEPA-F, la cuota de cada uno de los competidores es inferior al 10 %.

(176) Aparte de los productores de SiC bruto, los procesadores radicados en el EEE ofrecen a los consumidores una alternativa al suministro a los productores, pero sus posibilidades de competir realmente con ellos son bastante escasas, ya que los procesadores del EEE que no pertenecen a las partes no están en condiciones de suministrar el SiC de la calidad más alta (microgranos) necesario para las aplicaciones indústriales de los abrasivos. Además, la relación de proveedor a cliente que se ha establecido entre los procesadores y las partes limitará la capacidad de aquéllos de competir duramente con éstos. Es más que probable que se ajusten a los precios practicados por las partes.

(177) El mayor procesador independiente, MWK, empezó sus actividades reciclando muelas usadas y, en los últimos años, se ha convertido en un importante procesador de granos procesados de SiC. Sin embargo, MWK sólo procesa macrogranos según la norma FEPA-F y no explota de momento capacidades de procesado de microgranos ni de granos abrasivos de la norma FEPA-P. No abarca la gama completa de variedades de SiC. Por todo ello, MWK no puede considerarse pleno competidor de las partes en toda la gama de granos procesados de SiC. Además, esta empresa no se considera a sí misma en competición directa con las partes, ya que opera sobre todo en los segmentos de baja calidad del mercado. Se trata de una empresa familiar y sus recursos financieros para desarrollar sus actividades comerciales son escasos en comparación con Saint-Gobain y ESK.

(178) Los proveedores de toda la gama tienen una ventaja sustancial, ya que pueden ofrecer la gama completa de calidades de SiC a partir de una sola fuente. Adquirir todas las variedades a diferentes proveedores encarece los costes de la mayoría de los clientes, que corren además el riesgo de recibir materiales con diferentes composiciones químicas, lo que les obligaría a adaptar los materiales adhesivos. Por todos estos motivos, los clientes que precisan de una amplia gama de calidades de SiC prefieren dirigirse a un proveedor que disponga de toda ella. Otro caso es el de los clientes especializados en productos finales abrasivos específicos que sólo requieren una pequeña gama de macrogranos en bruto, como productos para molienda en canteras. Sin embargo, la mayoría de los fabricantes de abrasivos en el EEE producen abrasivos para varias aplicaciones industriales y precisan de una gama lo bastante amplia de calidades de SiC abrasivo.

(179) ESK y Saint-Gobain son de momento los únicos proveedores de toda la gama de SiC en el EEE. La competencia entre las partes representa la práctica totalidad de la competencia en el actual mercado de SiC abrasivo.

Inexistencia de un poder de compra que sirva de contrapeso

(180) Los consumidores de SiC para aplicaciones abrasivas son básicamente PYME. La mayoría de los

fabricantes de abrasivos sólo cuenta con una fábrica y compra cantidades relativamente pequeñas de SiC: muchas son PYME de tipo familiar. El principal consumidor representa una cuota inferior al 3 % (en valor) de todos los granos abrasivos vendidos en el EEE en 1995. Por consiguiente, tienen poco poder de compra para influir en la situación.

Perspectivas de la demanda

(181) Las partes opinan que el desarrollo y la introducción de nuevas tecnologías de procesado en la industria siderúrgica han propiciado una reducción del uso de SiC y por consiguiente tendrán un efecto restrictivo sobre las partes tras la realización de la concentración propuesta.

(182) No obstante, la reciente evolución del mercado desmiente que haya una caída en la demanda, ya que, según las partes, el volumen del mercado de granos abrasivos de SiC en el EEE ha aumentado ininterrumpidamente, pasando de [...] toneladas en 1993 a [...] en 1995 ([+10-15] %), con una subida media de los precios del [5-10] % desde 1994. De acuerdo con el último informe disponibile, los granos de SiC, en particular, se seguirán usando en cantidades muy similares a las actuales, ya que se trata del mejor abrasivo en bruto para los materiales no férreos, como el hormigón, la piedra, el vidrio y la cerámica, y es muy eficaz en moliendas rápidas([71]).

(183) Por estos motivos, la introducción de nuevos tornos y fresadoras en los talleres no debería limitar considerablemente el comportamiento de las partes tras la realización de la concentración propuesta.

Obstáculos a la entrada

(184) La inversión total para la construcción de una fábrica de procesado de SiC de dimensiones medias (de una capacidad de [...] toneladas) y tecnología punta asciende, según los cálculos de las partes, a unos [> 10] millones de ecus en el EEE, sin incluir el coste del solar([72]). El establecimiento de una fábrica de procesado de SiC para microgranos (de una capacidad de [...] toneladas) requiere una inversión estimada en [> 5] millones de ecus. La mayor parte de estas inversiones van destinadas a un equipo específico que se usa exclusivamente en el procesado de granos abrasivos. Un fracaso al tratar de penetrar en el mercado puede causar la quiebra de la empresa en cuestión.

(185) La clasificación de la FEPA de los granos en función de su tamaño es muy exigente, tanto con respecto al equipo necesario como en lo que se refiere a los conocimientos técnicos y la experiencia precisos. Aunque ambos tipos (los granos FEPA-F y FEPA-P) se producen con idéntica maquinaria —excepto en la trituración, que tiene que producir formas más angulares para el FEPA-P y bloques para el FEPA-F—, de acuerdo con las indicaciones, para llevar a cabo un procesado que se atenga a las restrictivas y precisas normas del FEPA-P se requieren unos conocimientos técnicos especiales y una larga experiencia. Además, aunque pueda entrarse en el segmento de los macrogranos del mercado, resultaría muy difícil procesar microgranos de SiC con una distribución constante del tamaño del grano.

(186) Además, es necesario tener SiC cristalizado bruto de alta calidad, con la composición química adecuada y suficiente grado de pureza. El procesado de algunas calidades de SiC sólo puede hacerse con el conocimiento exacto de la composición química de los materiales en bruto y sus características físicas. Por este motivo, parece que los proveedores que producen y procesan SiC tienen una ventaja competitiva con respecto a las empresas que sólo trabajan como procesadoras. Esta conclusión se apoya en el hecho de que en Europa occidental tan sólo hay un procesador en activo que no forme parte de una empresa de producción de SiC (véase más arriba). Sin embargo, como se indica en la sección C.2, la creación de nuevas capacidades de horneado requiere nuevas inversiones y, en particular, exige ajustarse a los requisitos medioambientales.

(187) También hay que tener en cuenta que una entrada con éxito en el mercado que presuponga la construcción de un horno precisará de la capacidad de abastecer todos los mercados de SiC, y no sólo el de abrasivos. Debido a la naturaleza del proceso de horneado, en que se producen automáticamente calidades con diferentes contenidos en SiC, es necesario poder vender en todos los mercados de SiC, con objeto de garantizar el máximo nivel posible de ingresos. Resulta imposible centrarse exclusivamente en el sector de los abrasivos de alta calidad, lo que refuerza la necesidad de que el productor disponga de conocimientos técnicos y realice inversiones.

Competencia potencial

(188) Exolon, Estados Unidos. Las partes han aducido que Exolon Company, de Estados Unidos, competirá más activamente en Europa después de haber

([71]) *Mitchell Market Report: Silicon Carbide,* tercera edición, 1992, volumen I, p. 109.

([72]) Página 71 de la notificación.

roto los vinculos que la unían a ESK. Sin embargo, a raíz de la operación no adquirirá nuevos activos en el EEE, por lo que, para reforzar su posición en dicho mercado geográfico, debería realizar nuevas inversiones. La Comisión dispone de datos que le permiten concluir que Exolon tratará de expandirse en el EEE a través de Orkla-Exolon. Además, es muy probable que dicha expansión sea lenta y limitada, pues deberá enfrentarse a una empresa dominante, que es a su vez su principal competidora en Estados Unidos. A este respecto cabe señalar que Exolon depende por el momento de [...], situación que durará cierto tiempo, incluso aunque se lleve a cabo la concentración.

(189) Dejando de lado a Exolon, vía Orkla-Exolon, un posible aumento de la competencia con las partes no podría proceder más que del exterior del EEE:

(190) Los productores japoneses no serán competidores potenciales a corto plazo. Sus exportaciones de productos especializados han sido siempre muy reducidas. Consistían en SiC abrasivo verde y estaban encaminadas básicamente a Estados Unidos, donde los distribuía en buena medida la Norton Company (unas 850 toneladas). Además, de acuerdo con un gráfico facilitado por las partes en que se plasman los movimientos mundiales de SiC, Japón no exportó estrictamente nada al EEE en 1995. Según las estadísticas de Eurostat, las importaciones totales a la Unión Europea procedentes de Japón ascendieron a 104 toneladas en 1995, cifra que no se ha superado en los últimos cinco años.

(191) En cuanto a las perspectivas de futuro, los dos principales productores japoneses han indicado a la Comisión que el mercado del EEE no les interesa excesivamente, dado que, en particular, los precios son superiores en dicho país a los practicados en Europa: un 30 % superiores a los de Alemania, el principal comprador de SiC abrasivo en el EEE (véase la sección B.3). En este sentido, hay que recordar que la Comisión, en su informe, preguntó a los clientes qué proveedores podrían considerar como alternativa a los del EEE, y ninguno de ellos mencionó a uno japonés. Por todos estos motivos parece poco probable que los proveedores japoneses exporten importantes cantidades de SiC al EEE a corto plazo.

(192) Sudamérica. De los productores sudamericanos, Casil, de Brasil, es el mayor y el más avanzado. Empezó a producir SiC en 1980. En 1995, la empresa tenía una capacidad anual de horneado de unas 32 000 toneladas y su producción ascendió a unas 30 000 toneladas (réplica, Anexo 29), de las cuales, según las partes, 18 000 fueron de SiC cristalizado. La empresa dispone de una capacidad de procesado para la producción de unas 6 000 toneladas anuales de granos abrasivos y 10 000 de granos refractarios. En cuanto al SiC para aplicaciones refractarias, Casil sólo suministra en la actualidad macrogranos. Sin embargo, ha afirmado que va a comenzar a invertir en instalaciones de procesado de microgranos en bruto. Sólo ha exportado pequeñas cantidades de SiC procesado al EEE. Debido a sus escasas capacidades de procesado, no siempre ha podido suministrar la combinación de productos que le pedían los consumidores y tiene problemas de entrega a corto plazo ([73]).

(193) Se trata de una pequeña empresa que, además de las exportaciones a América del Norte, abastece a los mercados locales de Sudamérica. Incluso aunque se propusiera potenciar sus actividades en el mercado del EEE, la Comisión calcula que no lograría ocupar más que una posición comercial similar a la que ocupa en la actualidad Orkla-Exolon. Por consiguiente, la empresa no tiene capacidad de ser un competidor potencial, que pudiera incidir en el comportamiento comercial de las partes tras la concentración.

(194) Elmet es un pequeño productor mexicano con una capacidad total de horneado de 22 000 toneladas/año y que no exporta SiC procesado al EEE. Las pequeñas cantidades de SiC cristalizado bruto que exportó en 1995 al EEE fueron adquiridas y luego procesadas en su mayor parte por la filial de Saint-Gobain Intermat [...]. La Comisión no la considera un posible competidor real de las partes a corto plazo.

(195) En Venezuela, SiCVen tiene una capacidad de horneado de unas 22 000 toneladas/año. No exporta SiC procesado al EEE y las pequeñas cantidades de SiC cristalizado bruto que exportó en 1995 al EEE fueron procesadas con el viejo equipo de Péchiney en el sur de Francia y distribuidas en Europa por su filial suiza Realindus. En la actualidad, no es un importante competidor de las partes y se prevé que en un futuro próximo sólo disponga de escasas capacidades de horneado y procesado. Además, hay que precisar que Saint-Gobain también está presente en Venezuela, donde explota un horno de dimensiones similares (20 000 toneladas/año) al de SiCVen.

([73]) Véase la réplica, Anexo 30.

(196) Antiguo bloque del Este. La situación de los productores de los antiguos países del Este es muy difícil. Se enfrentan a graves problemas de contaminación, cortes en el suministro de energía y, por lo general, no se les considera proveedores excesivamente fiables. Precisan de fuertes inversiones y, antes de que se hayan llevado a cabo, no es de esperar que estén en condiciones de ofrecer la gama de calidades necesaria para ser realmente competitivas en el mercado del EEE. Los dos productores principales son las sociedades anónimas Zaporozhsky Abrazivny Combinat (ZAC), de Ucrania, y Volzhsky, de Rusia.

(197) ZAK se reestructuró en octubre de 1995, convirtiéndose en una sociedad anónima, con vistas a su privatización. Produce varios tipos de material abrasivo y de productos refractarios. Para poder constituir una fuente alternativa de suministro a los consumidores del EEE, ZAC tiene que procesar granos abrasivos de SiC según la norma FEPA, que es diferente de la que rige en Ucrania. Dado que la clasificación del grano por su tamaño según las normas FEPA exige ciertos conocimientos técnicos y experiencia (véanse los considerandos 185 y 186), le llevará cierto tiempo poder ofrecer la gama completa de calidades de SiC. Ha empezado a suministrar granos de SiC abrasivo clasificados según las normas FEPA [74] a través de las sociedades mercantiles INEC y VAZ Intermerkur. De acuerdo con las tarifas de VAZ Intermerkur del último año, ZAC suministra micro y macrogranos de la norma FEPA-F, pero no dispone de granos de SiC abrasivo clasificados según la norma FEPA-P [75], aunque, según las partes, en 1996 ZAC suministró cantidades muy reducidas de macrogranos FEPA-P a un solo fabricante de abrasivos laminados en Suiza. No obstante, como indica su pequeña cuota de mercado, no ha logrado que su SiC abrasivo tuviera demasiada aceptación en el mercado.

(198) Desde 1993, ZAC ha tratado de modificar su estructura. Interrumpió su producción de SiC verde por imperativos medioambientales, pero ha invertido en nuevas instalaciones de producción de SiC negro cristalizado y de SiC metalúrgico, y en la actualidad ofrece material SiC con arreglo a las normas de la FEPA. Su proceso de reestructuración aún no ha concluido. Según las partes, las capacidades nominales de producción en horno ascendieron en 1995 a 100 000 toneladas/año. Sin embargo, sólo puede utilizar aproximadamente el 15 % de su capacidad de horneado debido a problemas relacionados con cortes en el suministro de energía. Dado que los costes energéticos representan aproximadamente un tercio de los costes de producción totales, cualquier productor de SiC de importantes dimensiones requiere una fuente de suministro de electricidad fiable. Si un productor de SiC no puede explotar sus hornos a la temperatura deseada para obtener material cristalizado o tiene que tener en cuenta posibles altibajos en el suministro de energía, no le queda más remedio que limitar su producción total. En la situación actual y vista la incidencia de este hecho sobre su posible fiabilidad como proveedor, no cabe considerarlo un posible competidor real en un futuro próximo.

(199) En Rusia la empresa pública V/O Stankoimport es un exportador potencial. Con todo, no es un productor ni procesador de SiC, sino que comercializa material de SiC que ha adquirido previamente a Volzhsky (véase más abajo).

(200) Volzhsky es un productor importante de minerales fundidos. En cuanto al SiC, ha exportado sobre todo SiC metalúrgico y cristalizado bruto al EEE. Este material lo adquiere la empresa alemana MWK para su posterior procesado. Sin embargo, Volzhsky también ha exportado SiC procesado al EEE. La mayor parte de este material fueron macrogranos en bruto para uso en aplicaciones refractarias y abrasivas de baja calidad. Debido a su estrecha cooperación con MWK, su potencial competitivo ya está en buena medida representado por la cuota de mercado de ésta. Además, depende también de V/O Stankoimport para sus exportaciones al EEE. Para convertirse en una fuente alternativa de suministro, debería modificar su estrategia actual y empezar a procesar calidades de SiC según las normas FEPA, en lugar de confiar esta labor a MWK. Debería asimismo potenciar su capacidad de comercialización en el EEE. Estos cambios de estrategia no son fáciles de realizar, ya que Volzhsky debería invertir en distintos tipos de procesado y consolidarse como proveedor de la gama de SiC abrasivo para llegar a ser un posible competidor en el EEE, lo que es harto improbable a corto plazo.

(201) El productor checo de SiC Moravitkarbo es un competidor potencial, que ha logrado suministrar tanto macrogranos como microgranos (pequeñas cantidades) a usuarios finales en el EEE. Sin embargo, se trata de un caso excepcional entre los productores de los países del antiguo bloque del Este. Sea como fuere, es un pequeño productor, con una capacidad de tan sólo [. . .] toneladas/año y capacidades de procesado aún más reducidas: hasta 1995, sólo pudo procesar [. . .] toneladas/año de microgranos de SiC. En el verano de 1996 la empresa dobló sus capacidades de microprocesado, que siguen siendo con todo muy reducidas. Por ello es de prever que la repercusión de la empresa en el EEE sea muy escasa, en cualquier caso insuficiente para imponer limitaciones al comportamiento de las partes tras la concentración.

[74] Véase la réplica, Anexo 25.

[75] Véase la carta de las partes de 14 de octubre de 1996, Anexo 13.

(202) En Polonia, Korund produce SiC negro y es un fabricante integrado de herramientas abrasivas. Sólo está en condiciones de suministrar macrogranos abrasivos según la norma FEPA-F. Además, ejerce de proveedor de granos refractarios. Según las partes, sus capacidades de horneado ascendieron a 20 000 toneladas en 1995, de las cuales 15 000 se utilizaron realmente. Sin embargo, de acuerdo con la investigación de la Comisión, sus ventas de SiC procesado fueron muy escasas en dicho año. Al estar integrada verticalmente en los mercados de productos finales, se ha dedicado sobre todo a la exportación de SiC metalúrgico.

(203) China. En teoría hay grandes capacidades de producción en ese país, al menos en lo que respecta al SiC bruto y al metalúrgico. Con todo, los productores chinos no suponen una amenaza competitiva real para las partes (excepto en el caso del SiC metalúrgico), ya que en la práctica no hay suministros de SiC procesado al EEE. Según la investigación de la Comisión, además de SiC metalúrgico sólo se importó SiC cristalizado bruto procedente de China en 1995. Sin embargo, incluso este material tenía un bajo contenido en SiC y, por lo tanto, sólo pudo usarse en aplicaciones de baja calidad en los sectores abrasivo y refractario. Además, buena parte de él fue importado y procesado luego por Saint-Gobain.

(204) Además, los productores chinos tienen problemas relacionados con cortes en el suministro de energía. Como se ha indicado antes, la energía supone aproximadamente un tercio de los costes totales de producción de SiC, de modo que los cortes en el suministro representan un grave perjuicio para el proceso de producción. Según un artículo de *Ceramic Bulletin*, junio de 1995, p. 151, de Neil N. Ault y John T. Crowe, de Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation:

«China tiene muchos pequeños productores radicados en todo el país, cuya capacidad combinada asciende a unas 200 000 toneladas métricas. Con todo, la rápida industrialización de este país ha motivado cortes de electricidad y cuotas de suministro. La construcción de fábricas de producción de energía no ha corrido pareja con las necesidades de la industria, lo que ha motivado que al menos el 25 % de la capacidad de los hornos instalados esté en reposo indefinido. Los precios de la electricidad han aumentado considerablemente en los dos últimos años. Buena parte de la producción de China se exporta. Se usa fundamentalmente para aplicaciones metalúrgicas.».

(205) Según las partes, muchos productores chinos de SiC cooperan para exportar. El ejemplo más señalado es el de Chinese Abrasive & Export Cooperation (CAEC), que agrupa a 59 fábricas y unidades de producción de toda China. Los productores que pertenecen a CAEC operan en toda la gama de materiales abrasivos en bruto. Las partes afirman que CAEC engloba, entre otros, a los dos principales productores de SiC, esto es, la «Second Abrasive Wheel Factory» (nombre de marca: White Dove) y la «Seventh Abrasive Wheel Factory» (nombre de marca: Mountain). Ambas empresas exportan en parte a través de CAEC y en parte por sí solas. Sin embargo, todo parece indicar que las exportaciones al EEE consisten sobre todo en productos finales abrasivos, más que en SiC procesado.

(206) Las partes han facilitado a la Comisión un folleto en el que se describen las actividades de la «Second Abrasive Wheel Factory» (nombre de marca: White Dove). Esta empresa emplea a unas 700 personas en la producción de SiC y tiene una capacidad de procesado de granos de SiC abrasivo de unas 15 000 toneladas/año. Sin embargo, la mayor parte de la producción de SiC es de uso interno, ya que la empresa es el principal productor de herramientas abrasivas. Las partes afirman que utiliza equipo alemán instalado en 1986. Sin embargo, en el folleto se precisa que este equipo se usa para la producción de productos abrasivos laminados y no para la producción del propio grano. Según las partes, la «Second Abrasive Wheel Factory» puede producir todas las calidades de SiC (en micro y macrogranos) para abrasivos laminados y compuestos. Sin embargo, del gráfico granulométrico comparativo anexo al folleto se desprende que no puede producir la gama completa de microgranos para abrasivos laminados (según la norma P). Sea como fuere, la empresa se centra en la producción de abrasivos y, por consiguiente, un aumento en las exportaciones de granos de SiC abrasivo limitaría su capacidad de producir y exportar dichos productos finales.

(207) Las partes han remitido también un folleto en el que se describen las actividades de la «Seventh Abrasive Wheel Factory», empresa que produce óxido de aluminio y SiC y es uno de los líderes en la fabricación de herramientas abrasivas en China. Emplea a 440 personas en la producción de SiC. Su SiC procesado oscila entre el FEPA 14 y el FEPA 240, es decir, sólo macrogranos. Las partes calculan que la capacidad de procesado de la empresa es de unas 20 000 toneladas/año, de las cuales 5 000 son de microgranos.

(208) La «Second Abrasive Wheel Factory» y la «Seventh Abrasive Wheel Factory» son los dos principales productores chinos de SiC. Las partes han facilitado información acerca de otras empresas más pequeñas, como Henan Xingshi Abrasives (8 000 toneladas/año), Danjiankou SiC Factory (5 000 toneladas/año) y First Abrasive Wheel Factory (17 000 toneladas/año). En conjunto, estiman que la capacidad de procesado de China es como

mínimo de 150 000 toneladas/año. El consumo nacional chino representa de 50 000 a 80 000 toneladas y las exportaciones, de 30 000 a 40 000 toneladas.

(209) Además de esta información, las partes han remitido [información] para demostrar que los productores chinos están en condiciones de ofrecer toda la gama de calidades FEPA.

(210) De acuerdo con la evolución registrada en los últimos años, las partes consideran que los productores chinos podrían penetrar en el mercado del EEE de material abrasivo y refractario tras la expiración de los derechos antidumping impuestos al SiC chino. En particular, han aducido que los productores chinos ya están exportando importantes cantidades de SiC a Japón, lo que demuestra que son capaces de suministrar SiC procesado de una calidad suficiente para los consumidores del EEE. Por ello, la Comisión pidió datos a la Japanese Artificial Industry Association y a los principales productores acerca de las importaciones que se realizan desde China y sobre su capacidad de cumplir los requisitos de calidad japoneses. La Japanese Artificial Industry Association considera que la mitad de dichas importaciones se reprocesan en Japón, extremo confirmado por los productores en lo que se refiere a material de SiC. En este sentido, cabe añadir que parte del material importado se produce con ayuda técnica de empresas japonesas, agrupadas en empresas en participación o en estrecha colaboración con compañías chinas. De estos datos no puede concluirse que los productores chinos estén por lo general en condiciones de suministrar toda la gama de granos de SiC abrasivo que requieren los consumidores del EEE sin que sea preciso reprocesarlos en el mismo EEE.

(211) Cabe también indicar que la Second Abrasive Wheel Factory ha recibido ayuda técnica de uno de los principales proveedores de Japón, al que vende en la actualidad varios miles de toneladas anuales de SiC procesado. Además, las partes han facilitado datos acerca del procesador japonés Nanko, que en 1997 empezará a producir en China microgranos de SiC negro para aplicaciones abrasivas, con una capacidad anual prevista de unas 1 200 toneladas, sobre todo para su exportación a Japón y Taiwán, donde dispone de una fábrica de productos abrasivos ([76]).

(212) De acuerdo con la encuesta de la Comisión, los consumidores del EEE no consideran que el SiC chino sea una alternativa para las aplicaciones abrasivas, refractarias e industriales de otro tipo. Este dato aparece incluso en el informe de la visita de las partes a un importante cliente [. . .] de ESK, que afirmó que el material chino no era de una calidad suficientemente buena (réplica, Anexo 30). Además, según los consumidores consultados por la Comisión, la fiabilidad de las entregas no es suficiente para los productores de Europa occidental. Al estudiar estos datos, debe tenerse presente que los fabricantes de material abrasivo y refractario consultados por la Comisión han probado continuamente fuentes alternativas de suministro de SiC.

(213) Los principales productores chinos no están de momento especializados en el procesado de SiC, sino que fabrican productos abrasivos para exportación y para la industria nacional. En un futuro lejano sí podrían convertirse en competidores. Según los productores europeos de SiC, les harán falta como mínimo tres años para construir una fábrica de procesado, adquirir experiencia en su explotación y obtener un reconocimiento en el mercado. El período exacto de tiempo dependerá del nivel a partir del cual empiece la empresa. En esta predicción se supone que se dispone de los conocimientos técnicos y los recursos financieros necesarios. Si los productores están en entornos menos favorables que Europa occidental y los medios para comprar la maquinaria precisa o adquirir los conocimientos técnicos dependen de socios extranjeros, a la empresa le costará más tiempo entrar en los mercados de SiC abrasivo del EEE.

(214) En conclusión, la previsión de las partes de que los productores chinos estarán en condiciones de penetrar en el mercado del EEE en un plazo de dos a tres años es muy optimista. En cambio, es harto probable que les hagan falta más de tres años para entrar en el mercado del EEE de material abrasivo y refractario. Es indudable que el ejemplo japonés muestra que el tiempo que precisa China para penetrar en el mercado del EEE puede depender de la ayuda técnica que le ofrezcan los productores occidentales, a través de empresas en participación, por ejemplo. Saint-Gobain ya ha montado una fábrica de procesado en China y es el productor del EEE que con mayor probabilidad aplicará esta estrategia.

(215) Argumentos de las partes sobre los derechos antidumping. Las partes han aducido que los derechos antidumping ya están frenando las importaciones de SiC abrasivo procesado procedente de los países del antiguo bloque del Este y de China. Es cierto que varios consumidores han señalado a la Comisión que estas medidas les impiden comprar a proveedores de estos países. Sin embargo, como se ha indicado antes, los productores de Rusia, Ucrania y China no pueden de momento suministrar la gama completa de SiC abrasivo. Por consiguiente, en el mercado de los abrasivos no puede considerarse que las medidas impidan las importaciones,

([76]) Véase la carta de las partes de 24 de octubre de 1996, anexo 4a.

ya que la principal explicación del bajo volumen de importaciones procedentes de China, Rusia, Ucrania y Polonia es de hecho la incapacidad de los proveedores de cumplir los requisitos de los clientes del EEE en materia de calidad de producto, gama y fiabilidad en la entrega.

(216) Período previsto. El plazo en que puede concretarse la suficiente competencia como para tenerse en cuenta como factor que impida la creación o el refuerzo de una posición dominante puede variar de un caso a otro, en función de las circunstancias, pero el máximo suele considerarse de dos a tres años. En el asunto IV/M.477, Mercedes Benz/ Kässbohrer [77], la competencia potencial jugó un importante papel en la decisión de archivar el caso. El problema era si Mercedes-Benz adquiriría una posición dominante en los mercados alemanes de autobuses interurbanos y de turismo. En ese asunto, ya había fuertes competidores en el mercado (MAN) o habían llegado a acuerdos para penetrar en él (Volvo). Además, empresas con grandes recursos como IVECO y Renault tenían líneas de producto que, con pequeñas adaptaciones, podían vender en Alemania. Por consiguiente, la competencia potencial era específica, fácilmente identificable y explicable. En el caso que nos ocupa, la Comisión opina que es adecuado contemplar un período de tres años como máximo.

(217) Conclusión sobre la competencia potencial. De cara al futuro, los competidores potenciales procederán probablemente de los países del antiguo bloque del Este y de China. Las empresas de producción de Ucrania precisan de una reestructuración y, al igual que las chinas (que, como demuestran sus exportaciones a Japón, requieren además asistencia técnica), tienen problemas relacionados con cortes en el suministro de energía. Si quieren competir en el mercado del EEE, estos productores tienen que mejorar la calidad del material procesado.

(218) Los compradores de SiC para aplicaciones abrasivas consultados por la Comisión afirmaron que los productores del antiguo bloque del Este y de China no pueden alcanzar el grado de calidad que requieren. Además, cualquier intento de entrar en el mercado del EEE de SiC procesado que no sea un empeño a largo plazo está condenado al fracaso, ya que los consumidores del EEE consideran que la calidad del producto y la fiabilidad en las entregas son más importantes que su precio. Este hecho fue respaldado por varios consumidores, que afirmaron que no se plantearían comprar a proveedores no europeos aunque los productos fueran más baratos.

(219) Ante los actuales problemas de los productores del antiguo bloque del Este y de China, la Comisión no considera probable que estén en condiciones de convertirse en competidores potenciales en los próximos tres años. Las mismas dificultades a la hora de obtener información acerca de las dimensiones y la calidad de las capacidades de estas empresas constituyen por sí solas un indicio de que no están compitiendo realmente con las partes. Es probable que los productores de Rusia, Ucrania y China sólo puedan volverse competidores potenciales con la ayuda y los conocimientos técnicos de empresas occidentales o japonesas. Algunas compañías japonesas y Saint-Gobain ya han constituido empresas en participación para actividades de procesado en China y esta última tiene la intención de montar una fábrica de fusión en dicho país.

Conclusión

(220) Tras la concentración, las partes serán con gran diferencia el principal proveedor de SiC para abrasivos en el EEE. Sus competidores son todos empresas más pequeñas, de recursos limitados, que no podrán rivalizar con ellas. Además, no tendrán competidores potenciales en el EEE en un período razonable de dos a tres años. En particular, no es de esperar que surjan competidores en Europa oriental y China capaces de reducir el margen de maniobra comercial de las partes. Es más que probable que, por el fracaso en satisfacer las necesidades de los consumidores, el hecho de que la mayor parte del material importado consista en SiC bruto que debe procesarse en el EEE y a la falta de fiabilidad del suministro, los productores de fuera del EEE no puedan competir realmente en el EEE en un plazo de hasta tres años. Por lo tanto, la creación de esta empresa en participación dará a las partes una posición dominante en el mercado de SiC procesado para aplicaciones abrasivas. En particular, estarán en condiciones de imponer un aumento de precios pequeño pero significativo, ya que los competidores más pequeños no podrán rebatirlo ni entrarán en el mercado a corto plazo competidores potenciales.

C.6. Carburo de silicio procesado para aplicaciones refractarias

(221) Según las partes, las ventas de SiC procesado para aplicaciones refractarias en el EEE ascendieron en 1995 a [> 50] millones de ecus ([> 55 000] toneladas). Alemania representó aproximadamente el [50-55] % del volumen del mercado en el EEE; el Reino Unido, un [15-20] %; Francia, un [5-10] %; España, un [< 5] % e Italia, un [< 5] %.

(222) Las estimaciones de la Comisión sobre el volumen del mercado no coinciden con las de las partes.

[77] DO L 211 de 6. 9. 1995, p. 1.

Basándose en su encuesta ante todos los productores y procesadores del EEE, los principales comerciantes e importadores, así como 26 fabricantes de productos refractarios y de cerámica, la Comisión calcula que las ventas globales de SiC procesado para aplicaciones abrasivas en el EEE ascendió en 1995 aproximadamente a 45,7 millones de ecus (54 713 toneladas)([78]). Aunque es significativamente inferior al volumen del mercado estimado por las partes, en valor la cifra a la que ha llegado la Comisión coincide con la calculada por otros proveedores([79]).

Posición de las partes en el mercado

(223) La estructura del mercado y las conclusiones alcanzadas al respecto son similares a las del mercado del SiC para aplicaciones abrasivas. Las partes tienen una cuota combinada del [60-70] % (en valor)([80]). Como en el caso de los abrasivos, el mercado cuenta con varios competidores de dimensiones más reducidas. Sin embargo, Orkla-Exolon, Navarro y MWK sólo poseen cada una de ellas aproximadamente el 10 % del mercado. Los demás productores europeos tienen una presencia aún menor, inferior al 5 %. La cuota de mercado de las partes es por lo tanto de seis a siete veces superior a la de sus mayores competidores (véase el Anexo II).

(224) La posición de las partes en el mercado es más fuerte de lo que podría inferirse de su cuota combinada, ya que son con mucho los principales proveedores de la gama completa, mientras que los competidores no lo son y tan sólo suministran productos básicos. De los competidores europeos, Navarro y MWK suministran básicamente calidades bajas para productos refractarios, mientras que la posición de los proveedores radicados fuera de Europa es irrelevante y prácticamente todas las importaciones son de productos de baja calidad y sin refinar, sólo en escasa medida alternativas a las fuentes europeas. Las importaciones son aún menores que en el caso de los abrasivos. En la audiencia celebrada sobre este asunto, las partes mencionaron la cercanía a los consumidores como una importante ventaja competitiva, lo que puede explicar la diferencia en los niveles de importación entre los mercados de productos abrasivos y refractarios, ya que éstos se producen de acuerdo con las especificaciones precisas de cada cliente.

(225) Capacidades de procesado. El equipo de triturado, tamizado y desferrización que se usa en el procesado de abrasivos se utiliza también en la producción de refractarios. Sin embargo, como se comenta en la delimitación del mercado del producto, las calidades refractarias se producen de acuerdo con las especificaciones del cliente y no con normas predefinidas para el sector, como las FEPA. Por ello los refractarios se suelen producir en función de los pedidos, y no se almacenan, como ocurre con el material abrasivo. Sin embargo, la evaluación de las capacidades de procesado del mercado de los abrasivos también es válida para el mercado de los refractarios.

(226) Investigación y desarrollo. Como en el caso de los abrasivos, no se considera que la I+D incida en exceso en la propia producción de los granos refractarios. No obstante, por las mismas razones que las aducidas para los abrasivos, la integración vertical de Saint-Gobain da también a las partes ventaja frente a sus competidores no integrados. Saint-Gobain es el único productor de SiC integrado verticalmente para aplicaciones refractarias.

Competencia actual

(227) El fabricante suizo Timcal produce granos de SiC refractario, por lo que constituye un competidor real en el mercado de refractarios del EEE, aunque tenga una cuota muy reducida y escasas capacidades. Es sobre todo un productor de grafito que exporta una gran cantidad de su producción de SiC bruto [. . .]. Con esta salvedad, el análisis y las conclusiones son los mismos para el SiC refractario que para el abrasivo, por lo que se remite a lo dicho a propósito de los granos abrasivos.

Inexistencia de poder de compra que sirva de contrapeso

(228) Según los principales usuarios europeos, la cuota de SiC en el coste total del producto refractario es de una media del 25 %. Este importe medio representa una cuota importante de los costes totales por unidad producida.

([78]) En primer lugar, la Comisión acumula las cifras de ventas de las partes con las de los principales proveedores (Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, HC Stark y Frank & Schulte). En la segunda fase, elimina la doble contabilidad resultante de las compras entre proveedores. Por último, añade las cifras de la importación estimada, como se explica en la sección B, teniendo en cuenta que las importaciones totales incluyen las ventas de Timcal en el EEE.

([79]) Orkla-Exolon ha calculado que el volumen del mercado de granos refractarios giró en torno a 55 000 toneladas en 1995. Según Treibacher, el volumen del mercado rondó las 45 000 toneladas (45 millones de ecus). Navarro calculó que el valor del mercado era también de unos 45 millones de ecus.

([80]) La Comisión presenta varias cuotas de mercado, ya que podría aducirse que el volumen del mercado (o su valor) frente a las importaciones totales fue un 7,2 % (4,6 %) superior cuando se calculó en función de los datos de las encuestas a consumidores y proveedores (véase la nota a pie de página 47).

(229) Los consumidores de material refractario tienen una mayor presencia en el mercado que en el caso de los abrasivos. Las partes han alegado que los compradores de material refractario pueden contrarrestar con su poder de compra la situación. No obstante, los compradores de SiC para materiales refractarios están menos concentrados que los proveedores y solicitan una amplia gama de productos para aplicaciones diferentes. No parecen tener la suficiente capacidad adquisitiva, si no tenemos en cuenta sus dimensiones, reducidas además con respecto a las partes. Por consiguiente, debe concluirse de momento que los compradores de SiC refractario no tienen un poder de compra significativo.

Perspectivas de la demanda

(230) Las partes han alegado en su notificación (p. 78) que la demanda está en recesión o, como mucho, es estable, debido a su dependencia estrecha de los mercados siderometalúrgicos. Sin embargo, esta afirmación se contradice con el contenido de un artículo de *Industrial Minerals* que las partes incluyen en su anexo 12 (documento 16). Según dicho artículo (punto 5 de la p. 51), la cuota de SiC con respecto al conjunto de los productos refractarios debería aumentar.

(231) Además, según las partes, desde 1993 las ventas han crecido en un 18,3 % y el consumo (en volumen) en un 11,8 %. Durante el mismo período, el precio medio de los granos de SiC para aplicaciones refractarias en el EEE ha aumentado en un 9,9 %, aunque las partes afirman que el precio medio de 1995 fue en torno a un 17 % superior al de 1994.

(232) El SiC se introdujo primero con carácter experimental en los altos hornos en los años setenta y se empezó al generalizar su uso como material refractario en dichos hornos en los ochenta, de acuerdo con los artículos de Ray (Anexo 12 a la notificación, documento 8). Al parecer, el SiC sustituía a otros materiales refractarios, y seguirá haciéndolo, no por la evolución de los precios sino por las invenciones tecnológicas. La demanda real puede fluctuar en función de la situación económica general, pero las perspectivas globales del SiC para aplicaciones refractarias no son desfavorables.

Obstáculos a la entrada

(233) Los obstáculos son esencialmente los mismos que los del mercado de abrasivos, ya que el equipo de procesado es el mismo en ambos casos. Con todo, a grandes rasgos la producción del material refractario quizá sea menos compleja.

(234) Cabe señalar que el equipo de producción de granos abrasivos o refractarios raramente se adquiere exclusivamente para uno u otro tipo de grano. Por lo general, se compra para producir para ambos mercados. En este sentido, los obstáculos a la entrada en el mercado de los abrasivos tendrán su incidencia en la entrada en el mercado de los refractarios, y viceversa. Un aumento de la demanda de material refractario no provocará necesariamente la entrada de nuevos competidores, en caso de que se produzca una caída global de la demanda de granos para aplicaciones abrasivas, refractarias y otras.

Competencia potencial

(235) Según las partes, la cercanía al cliente constituye una importante ventaja competitiva (véase la sección B.3). Los productos refractarios se fabrican con arreglo a las especificaciones del cliente, que tiende a dar más importancia a este aspecto que en el caso de los abrasivos. Por esta razón la competencia potencial podría ser menor en este mercado que en el de los abrasivos. Por lo demás, la apreciación de la competencia potencial es la misma que en el caso de los abrasivos, por lo que remitimos a la sección C.5.

Conclusión

(236) Tras la operación las partes se convertirán en el mayor productor de SiC procesado para usos refractarios en el EEE. Tendrán una cuota de mercado del [60-70] %. En algunos segmentos serán incluso el único proveedor. Los restantes competidores del EEE serán mucho menos fuertes y no podrán condicionar el comportamiento competitivo de las partes. Asimismo, los competidores radicados fuera de Europa tampoco constituyen una fuente alternativa de suministro para los consumidores de refractarios en el EEE. En particular, estos productores tienen problemas para cumplir los requisitos de calidad de los consumidores europeos y no es de prever que puedan hacerlo en un futuro próximo. Por consiguiente, las partes estarían en condiciones de imponer un aumento de precio ligero pero significativo, al no poder sus competidores, más pequeños, rebatirlo y al no ir a entrar competidores potenciales en el mercado a corto plazo.

(237) Por consiguiente, la concentración creará una posición dominante en el mercado de SiC para aplicaciones refractarias, lo que supondrá una traba a la competencia real en el mercado de SiC procesado para aplicaciones refractarias.

C.7. Carburo de silicio para otras aplicaciones industriales

(238) Según las partes, las ventas de SiC procesado para otras aplicaciones industriales ascendió en 1995 y en el EEE a [< 3] millones de ecus ([< 2 000] toneladas). Sin embargo, de acuerdo con su encuesta entre todos los productores y procesadores del EEE, los principales vendedores e importadores y cinco consumidores que usan SiC para otras aplicaciones industriales, la Comisión calcula que las ventas totales de SiC procesado con esta finalidad en el EEE ascendieron a unos 7,4 millones de ecus (7 632 toneladas) en 1995 ([81]).

(239) En este mercado, las partes tendrán una cuota de mercado combinada que girará en torno al [< 25] % (en valor). Se enfrentarán a la competencia efectiva de los demás proveedores de SiC del EEE y, en particular, de MWK, Navarro y Orkla-Exolon, de lo que se desprende que no tendrán una posición dominante en el mercado que nos ocupa.

D. EL «DILEMA DE LOS COSTES FIJOS»

(240) En su réplica, las partes alegan que el porcentaje de sus costes fijos con respecto a los totales osciló entre el [. . .] % y el [. . .] % (los costes laborales se incluyen en los fijos), frente a tan sólo el [. . .] % de costes variables (sobre todo energía y materias primas). Afirman que esta estructura de costes les fuerza a explotar la plena capacidad de sus fábricas ya que, mientras se cubran los costes variables, ello supone un incentivo para vender la mayor cantidad de material posible, por lo que se ven obligados a replicar a las importaciones a bajo precio, ya que no se pueden permitir perder cuotas de mercado. En definitiva, su elevada cuota no refleja necesariamente un gran poder en el mercado.

(241) Este argumento no es de recibo. En primer lugar, presupone que las importaciones son la principal fuente de competencia en el mercado. Como se ha expuesto en las anteriores secciones B y C, no es ése manifiestamente el caso. La competencia en los mercados del SiC refractario y abrasivo es la que se da entre las partes participantes en la concentración. Las importaciones sólo desempeñan un papel secundario y, por lo tanto, no puede aceptarse el argumento de que tengan un efecto de control sobre los precios de los productos abrasivos y refractarios, como alegan las partes. Por consiguiente, éstas no perderán grandes cuotas de mercado tras la concentración en favor de las importaciones. La principal fuente de competencia en el mercado es la que se da entre las partes, competencia que desaparecerá tras la conclusión de la operación. Por consiguiente, después de la concentración podrán producirse aumentos de precios.

(242) En segundo lugar, la parte principal de los costes fijos mencionados por las partes sólo es fija durante un período de tiempo muy breve (de 1 a 3 meses), lo que da margen para realizar ajustes en la capacidad y en los costes fijos de las fábricas de las partes. Esto queda demostrado, por ejemplo, por [. . .].

(243) En tercer lugar, la apreciación de la Comisión del poder en el mercado no se centra sólo en las cuotas de las partes, sino también, por ejemplo, en la estructura de la oferta y la demanda y en la competencia potencial, como se ha expuesto en la sección C.

E. PROGRESO ECONÓMICO Y TECNOLÓGICO

(244) Las partes esperan que la concentración genere sinergias en la producción y el procesado de SiC ([82]). En cuanto a la producción, las sinergias pueden obtenerse, en particular, mediante:

— [. . .] ([83]),

— [. . .],

— [. . .].

(245) Las principales sinergias que pueden obtenerse a raíz de esta operación se refieren a la fábrica de Delfzijl. Como se ha indicado antes, esta fábrica tiene una desventaja estructural frente a sus competidores debida a:

— [. . .],

— [. . .],

— [. . .].

(246) La Comisión no niega que puedan generarse sinergias mediante una modernización de la producción en Delfzijl. No obstante, no existe ningún mecanismo mediante el cual puedan revertirse los beneficios de las sinergias en los consumidores. La

([81]) En primer lugar, la Comisión acumula las cifras de ventas de las partes con las de los principales proveedores (Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, HC Stark y Frank & Schulte). En la segunda fase, elimina la doble contabilidad resultante de las compras entre proveedores. Por último, añade las cifras de la importación estimada, como se explica en la sección B, teniendo en cuenta que las importaciones totales incluyen las ventas de Timcal en el EEE.

([82]) Página 3 de la carta de las partes de 22 de julio de 1996.

([83]) Suprimido por tratarse de un secreto profesional. Las partes esperan que la reestructuración y racionalización del proceso de producción en la fábrica de Delfzijl, así como su integración entre las operaciones europeas de Saint-Gobain en materia de SiC, permitan importantes ahorros en los costes y un aumento de la eficacia.

posibilidad de un aumento del precio del SiC, a resultas de la operación, es mucho más importante para las partes que las sinergias potenciales. Por consiguiente, al evaluar los efectos posibles de la concentración, es conveniente tener también presente la competitividad de los productores de la Unión Europea que se ocupan de las últimas fases de fabricación de los productos abrasivos y refractarios. Al tener estos productores una tasa de empleo y un valor añadido mucho mayores que la propia producción de SiC, el efecto global de la operación será probablemente más perjudicial que positivo.

F. EL ARGUMENTO DE UNA EMPRESA EN DIFICULTADES

(247) Las partes han facilitado datos a la Comisión que revelan que las actividades de ESK relacionadas con el SiC [. . .]. Sin embargo, la presente concentración no puede justificarse por el criterio de la defensa de una empresa en crisis. Este argumento sólo se aceptaría si, incluso de prohibirse la concentración, el comprador fuera a obtener o reforzar una posición dominante. Como se definió en el asunto IV/M.308, Kali+Salz/MdK/Treuhand ([84]), se considera que no existe nexo causal entre una operación de concentración y el deterioro de las condiciones de competencia cuando se tiene constancia de que:

1) de no ser por su adquisición, la empresa adquirida se vería obligada a abandonar el mercado a corto plazo;

2) la cuota de mercado de la empresa adquirida acrecería a la empresa adquirente en caso de que la primera abandonara el mercado;

3) no existe otra alternativa de adquisición menos restrictiva de la competencia.

Sin embargo, en este caso se desprende del examen de los tres criterios que la prohibición de la concentración resultaría la decisión menos perjudicial para la competencia.

(248) Retirada de ESK del mercado: La Comisión reconoce que las actividades de ESK en el mercado del SiC [. . .].

(249) A comienzos de los noventa, Wacker-Chemie trató de llevar a cabo una estrategia agresiva para hacer de sus actividades con el SiC un negocio a escala global y viable. No obstante, la estrategia fracasó [. . .].

(250) ESK ha probado diferentes opciones para encontrar un comprador para sus actividades de SiC. En 1993 intentó crear una empresa en participación con [dos competidores]. Con todo, ambos [competidores] decidieron abandonar la producción de SiC antes de que pudiera concretarse la empresa en participación. En 1995 ESK trató de vender todo lo referente a sus actividades de SiC a Saint-Gobain. La operación se notificó al Bundeskartellamt, pero se anuló [. . .].

(251) De acuerdo con las partes, la operación notificada resultó ser la mejor opción tras su notificación al Bundeskartellamt, puesto que era esencial que Saint-Gobain tuviera el liderazgo industrial de la empresa en participación, ya que la fábrica de Delfzijl requiere un socio comercial sólido, que pueda lograr sinergias y obtener así la viabilidad.

(252) No es de recibo el argumento de que, de no ser adquirida por otra empresa, ESK habría tenido que abandonar el mercado. [. . .]

(253) Aportación de cuotas de mercado de ESK a Saint-Gobain: Aunque ESK cerrara con carácter inmediato sus fábricas de Delfzijl y Grefrath, la estructura del mercado así generada sería menos anticompetitiva que la que resultaría de la concentración. Un cierre provocaría un drástico aumento de los precios, en particular, en los mercados de SiC abrasivo y refractario, ya que ni Saint-Gobain ni Orkla-Exolon ni Navarro ni los competidores potenciales tendrían la suficiente capacidad como para colmar la demanda insatisfecha que dejaría ESK. Se harían nuevas inversiones en capacidad de fusión y procesado y surgiría una mayor competencia entre Saint-Gobain, Orkla-Exolon y Navarro. Además, con este aumento de los precios, el mercado del EEE se haría muy atractivo, con la más que probable consecuencia añadida de que con el tiempo las importaciones acapararían parte de las cuotas de mercado de ESK.

(254) En esta situación, Saint-Gobain podría hacerse con buena parte de las cuotas de ESK, pero no con todas. En definitiva, el aumento de la cuota de mercado de Saint-Gobain y de su poderío comercial serían menos importantes que si se permitiese la concentración.

(255) Compradores alternativos: Las partes han aducido que Saint-Gobain es el único comprador realista para el conjunto de las actividades de SiC de ESK.

(256) El origen del problema en las actividades de SiC de ESK se encuentra en la fábrica de fusión de Delf-

([84]) DO L 186 de 21. 7. 1994, p. 38, considerando 71.

zijl, que adolece de una desventaja estructural debido a su alta proporción de SiC metalúrgico barato, menos rentable debido a las altas presiones que pesan sobre este mercado. Además, esta fábrica está contaminada y los costes de la descontaminación son considerables. A fin de cuentas, la fábrica no es un activo especialmente atractivo. Quizás ni Saint-Gobain podría garantizar su supervivencia a largo plazo, ya que no dejará de producir a alto coste.

(257) Por otra parte, la fábrica de procesado de Grefrath sí que es un activo muy valioso. Se trata de una de las fábricas de procesado de SiC más avanzadas del mundo. En particular, dispone de unas instalaciones muy avanzadas para la producción de las mejores calidades abrasivas y refractarias.

(258) A Saint-Gobain le interesa comprar en un solo paquete las fábricas de Delfzijl y Grefrath, puesto que podría aliviar los problemas estructurales de la fábrica de Delfzijl liberando sinergias con sus otras plantas de fusión. Y, sobre todo, adquiriría unas capacidades de procesado muy interesantes y las cuotas de mercado de ESK. De este modo, ocuparía una posición dominante y podría aumentar los precios de su producción también en sus fábricas de Noruega.

(259) En definitiva, cabe la posibilidad de que se cierre la fábrica de Delfzijl, lo que no impide que la de Grefrath constituya un importante activo, pues se trata de una de las fábricas de procesado de SiC más avanzadas del mundo, que podría venderse en su integridad o por partes a terceros interesados. En ambos casos, las capacidades de procesado seguirían en el mercado, compitiendo con Saint-Gobain, lo que ya ocurrió con ocasión del cierre de las capacidades de producción de SiC de Lonza y Péchiney. Esta solución sería menos anticompetitiva que la de la empresa en participación. Por consiguiente, por todos los motivos aducidos hasta aquí, no puede aceptarse la autorización de la operación propuesta con el argumento de que la empresa adquirida está en crisis.

G. COMPROMISO PROPUESTO POR LAS PARTES

(260) Por carta de 25 de octubre de 1996, las partes han propuesto llegar a un compromiso para impedir la aparición de una posición dominante en los mercados de SiC abrasivo y refractario. En el preámbulo al compromiso, las partes afirman que creen firmemente que la única razón que explica la escasez de importaciones procedentes de Rusia, Ucrania, Polonia y, en particular, China son los derechos antidumping con que están gravadas.

(261) Por consiguiente, para eliminar los obstáculos a las importaciones de SiC de alta calidad procedentes de China, Rusia, Ucrania y Polonia, las partes han propuesto retirar irrevocablemente su apoyo, así como el de la futura empresa en participación, de acuerdo con el apartado 4 del artículo 5 del Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones de países no miembros de la Comunidad Europea [85], a la denuncia y la solicitud de revisión planteadas por el Consejo de la Industria Química Europea (CEFIC) en nombre de los productores europeos de SiC.

(262) Al analizar este asunto a la luz del Reglamento sobre concentraciones, la Comisión no puede tomar en consideración el compromiso ofrecido por las partes, pues no modifica en nada el plan de concentración original que se le notificó y que considera incompatible con el mercado común. Además, la decisión de imponer, adaptar o eliminar derechos antidumping es competencia del Consejo. Por consiguiente, ni las partes ni la Comisión pueden tomar decisiones sobre los derechos antidumping y no puede haber ninguna garantía de que dichas medidas vayan a eliminarse, incluso aunque las partes les retiraran su apoyo y la Comisión volviera a plantearse el problema. También deberían tenerse presentes los intereses de los demás productores de SiC que tienen una importante cuota de la producción comunitaria total, con arreglo al Reglamento (CE) nº 384/96.

(263) Sea como fuere, la supresión de los derechos antidumping no resolvería el problema competitivo, ya que los proveedores de SiC en los mencionados países todavía no están por lo general en condiciones de suministrar toda la gama de calidades de SiC y tienen problemas para satisfacer los requisitos de los consumidores del EEE. Por consiguiente, no deberían convertirse en competidores potenciales en un futuro próximo, por mucho que se eliminaran los obstáculos antidumping. Serían necesarios como mínimo tres años para que invirtieran en capacidades de procesado para la producción de las calidades de SiC precisas y se hicieran un sitio en el mercado en calidad de proveedores de la gama completa de calidades de SiC que requieren los consumidores del EEE.

(264) Como conclusión, puede decirse que, si bien una supresión inmediata de los derechos antidumping podría recrudecer la competencia de algunas calidades de SiC refractario y abrasivo, no acabaría con las preocupaciones en materia de competencia en estos mercados. Además, pese al compromiso

[85] DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1.

propuesto, no puede darse por hecho que dichas medidas vayan a suprimirse o modificarse, ni siquiera en caso de que la Comisión fuera a revisarlas.

H. CONCLUSIÓN

(265) Por todos los motivos aducidos aquí, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración notificada es incompatible con el mercado común, ya que crearía una posición dominante de las partes en los mercados del EEE de granos para aplicaciones abrasivas y refractarias, lo que supondría un obstáculo de primer orden a la competencia real en el mercado común, de conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento sobre concentraciones,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Por la presente Decisión, la operación de concentración mediante la creación de una empresa en participación notificada por SEPR, ESK y NOM se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

1) Société Européenne des Produits Réfractaires
Les Miroirs — 18 Avenue d'Alsace
F-92096 París — La Défense Cedex;

2) Elektroschmelzwerk Kempten GmbH
Hanns-Seidel-Platz 4
D-81737 Múnich;

3) NV NOM
PO Box 424
NL-97000 AK Groningen.

Hecho en Bruselas, el 4 de diciembre de 1996.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión

ANEXO I

[El Anexo I de la presente Decisión contiene secretos comerciales y, por consiguiente, no se adjunta a la presente versión.]

ANEXO II

Mercado de producto de SiC refractario

(Cuotas de mercado en porcentaje)

Proveedores	Volumen	Valor
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[20-30]	[25-35]
Conjunto de las partes	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 15]	[< 10]
Navarro	[< 15]	[< 10]
MWK	[< 10]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington-Mills	[< 5]	[< 5]
HC Starck	[< 5]	[< 5]
Cuota importaciones	9,0-9,6	6,6-6,9

Suponiendo que el volumen de mercado (valor de mercado) frente a las importaciones globales fue un 7,2 % (4,6 %) superior al calculado de acuerdo con las investigaciones sobre clientes y proveedores (véase la nota a pie de página 47).

ANEXO III

Mercado de producto de SiC abrasivo

(Cuotas de mercado en porcentaje)

Proveedores	Volumen	Valor
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[10-20]	[20-30]
Conjunto de las partes	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 10]	[< 10]
Navarro	[< 10]	[< 5]
MWK	[< 15]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington-Mills	[< 5]	[< 5]
HC Starck	[< 5]	[< 5]
Cuota importaciones	20,0-21,2	14,4-15,0

Suponiendo que el volumen de mercado (valor de mercado) frente a las importaciones globales fue un 7,2 % (4,6 %) superior al calculado de acuerdo con las investigaciones sobre clientes y proveedores (véase la nota a pie de página 47).