II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 21 dicembre 1994

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune

(Caso n. IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST)

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(95/421/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

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

vista la decisione del 21 ottobre 1994 con la quale la Commissione ha avviato il procedimento nel presente caso,

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

considerando quanto segue :

(1) Il 22 luglio 1994 è stata notificata, a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 (in prosieguo « il regolamento sulle concentrazioni »), la proposta di acquisizione dell'impresa italiana produttrice di acciaio Acciai Speciali Terni SpA (AST) da parte di un consorzio italo-tedesco, comprendente da parte tedesca Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) e Thyssen Stahl AG (Thyssen) e da parte italiana AFL Falck (Falck), Tadfin SpA (Tadfin) e FI.RE. Finanziaria SpA (Riva). Poiché la notificazione iniziale era incompleta, i termini previsti dall'articolo 10 del regolamento sulle concentrazioni hanno cominciato a decorrere dal giorno successivo a quello del ricevimento delle informazioni complete, ossia il 21 settembre 1994.

I. LE PARTI

(2) Krupp comprende un gruppo di imprese le cui principali attività sono la produzione di acciaio, l'ingegneria meccanica, la costruzione di impianti, i pezzi di ricambio e i componenti per autoveicoli, nonché la commercializzazione e i servizi associati.

Le attività principali di Thyssen sono la produzione e la distribuzione di prodotti di acciaio, comprese l'acciaio grezzo e i prodotti piatti e lunghi.

Riva è la società holding del gruppo Riva, le cui imprese producono e distribuiscono prodotti di acciaio.

Falck è la società holding del gruppo Falck, le cui imprese producono e distribuiscono prodotti di acciaio, producono e distribuiscono energia elettrica, operano nel settore delle tecnologie in materia ambientale e amministrano proprietà immobiliari.

[1] GU n. L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1 ; versione rettificata nella GU n. L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13.
[2] GU n. C 274 del 19. 10. 1995, pag. 3.

Tadfin è una società holding che detiene partecipazioni in società di distribuzione di prodotti di acciaio e in società immobiliari.

AST è stata costituita il 1° gennaio 1994, in seguito alla ripartizione delle attività siderurgiche dell'ILVA in tre società, in vista della loro successiva vendita. L'attività principale di AST è la produzione di acciai speciali.

II. L'OPERAZIONE

(3) La vendita di AST fa parte del programma di privatizzazione del gruppo ILVA, deciso dall'IRI nel settembre 1993. Con decisione del 12 aprile 1994 la Commissione ha approvato degli aiuti di Stato all'ILVA, subordinatamente alla conclusione della privatizzazione entro la fine del 1994. In esito a questa decisione, il settore degli acciai speciali piatti è stato trasferito ad AST ed è stata avviata la procedura di vendita di quest'ultima mediante asta pubblica. L'asta è stata vinta dal suddetto consorzio italotedesco, al quale Thyssen non partecipava direttamente, pur essendo stata parte attiva in tutte le considerazioni tra i partecipanti.

(4) Al fine di acquisire AST e di subentrare nella gestione industriale dell'impresa, Krupp da un lato e Riva, Tadfin e Falck dall'altro, hanno costituito un'impresa comune, KAI Acciai Srl (KAI). Il capitale azionario di KAI è suddiviso in parti uguali tra Krupp (50 %) e i soci italiani (50 %).

(5) La partecipazione dei soci italiani in KAI è detenuta da FAR, Acciai Srl (FAR), una società costituita espressamente per questo scopo e che ha carattere puramente strumentale. Riva e Tadfin detengono in quest'ultima società il 42 % ciascuna e Falck il 16 %. I diritti di voto risultanti dalla partecipazione del 50 % in KAI vengono esercitati secondo le decisioni prese in FAR. Tutte le principali decisioni di quest'ultima sono prese dal consiglio di amministrazione, composto da cinque membri, due nominati da Riva, due da Tadfin e uno da Falck. Le decisioni vengono prese alla maggioranza dei membri del consiglio stesso.

(6) Krupp e Thyssen hanno concordato il trasferimento della partecipazione del 50 % di Krupp in KAI a Krupp Thyssen Rostfrei GmbH (KTR, anche chiamata RSH), un'impresa comune di Krupp e Thyssen, in cui entrambe le parti hanno concentrato le loro attività nel comparto dei prodotti piatti di acciaio inossidabile. In base al patto tra gli azionisti Thyssen avrà un diritto di veto sulle decisioni fondamentali dell'impresa comune (per esempio per quanto riguarda le strategie produttive e di mercato, i principi di finanziamento, la nomina dei dirigenti e gli investimenti di maggiore entità); si deve quindi considerare che Krupp e Thyssen controllano congiuntamente l'impresa comune. La costituzione di KTR è stata autorizzata dalla Commissione in base all'articolo 66 del trattato CECA, con decisione del 26 luglio 1994.

(7) La produzione di AST consiste principalmente di prodotti piatti di acciaio inossidabile, laminato a caldo e a freddo, lamiere magnetiche a freddo e tubi saldati, fabbricati da una società controllata da AST. Più del [...] (1) del fatturato totale del gruppo AST è da attribuire ai prodotti piatti di acciaio inossidabile e alle lamiere magnetiche. Di questi, rientrano nel campo d'applicazione del trattato CE (e pertanto del regolamento sulle concentrazioni e della presente decisione) i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo, le lamiere magnetiche (entrambi se di larghezza inferiore ai 500 millimetri) e i tubi saldati. Ricadono inoltre nel trattato CE i prodotti di titanio, i fucinati a stampo e i fucinati liberi prodotti da società controllate da AST.

I prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato e le lamiere magnetiche di larghezza superiore ai 500 millimetri e i prodotti di acciaio inossidabile laminato a caldo sono invece soggetti al trattato CECA e sono quindi oggetto di una distinta decisione della Commissione.

III. CONCENTRAZIONE

CONTROLLO CONGIUNTO DI AST

(8) L'operazione notificata prevede diverse tappe per l'acquisizione del controllo di AST da parte dei membri del consorzio italo-tedesco:

— la costituzione di FAR da parte dei consorziati italiani al fine di gestire la partecipazione del 50 % in KAI,

— la costituzione di KAI al fine di acquistare le azioni di AST ed assumerne la gestione industriale,

— il trasferimento della partecipazione del 50 % di Krupp in KAI a KTR.

(1) Nel testo della decisione destinata alla pubblicazione sono stati omessi alcuni dati, conformemente alle disposizioni dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 4064/89. I puntini tra parentesi quadre [...] stanno pertanto ad indicare cifre o altri elementi omessi per tutelare il segreto d'affari.

(9) I tre consorziati — Riva, Falck e Tadfin — hanno costituito FAR al solo scopo di utilizzarla come strumento per assumere una posizione unitaria in occasione di tutte le decisioni da prendere in KAI. Sebbene nessuna delle società italiane possa bloccare con il suo voto una decisione di FAR, ciò non ha rilevanza a causa del carattere puramente strumentale di FAR. Nel patto tra i consorziati italiani e Krupp del 29 aprile 1994, i primi si sono impegnati a costituire FAR all'unico scopo di concludere l'operazione in oggetto. Ciò dimostra l'intenzione di entrambe le parti, di consentire alla parte italiana di votare unitariamente in KAI su tutte le decisioni relative all'attività di AST. Le tre società italiane si assicurano in tal modo la possibilità di esercitare congiuntamente un'influenza determinante su KAI e di conseguenza anche su AST. Essi potranno quindi determinare alla pari con la parte tedesca il comportamento di AST, precludendosi la possibilità di votare separatamente in occasione delle decisioni sulla politica aziendale di AST ed evitando così che KTR possa di fatto consolare AST da sola. Si può pertanto concludere che le tre società italiane controllano congiuntamente KAI e di conseguenza AST.

(10) KTR e FAR deterranno ciascuna una partecipazione del 50 % in KAI, impresa che è stata costituita unicamente allo scopo di acquisire le azioni di AST e di assumerne la gestione industriale. In KAI le decisioni vengono prese dal consiglio di amministrazione che conta sei membri, tre designati da KTR e tre da FAR. Le decisioni sono prese alla maggioranza di cinque membri. Ciò significa che entrambi i soci di KAI sono in grado di bloccare una decisione. Poiché KAI, così come FAR, ha solo funzione strumentale ai fini del controllo di AST, si deve constatare che Krupp, Riva, Tadfin e Falck controlleranno congiuntamente AST.

(11) KTR è l'impresa comune nella quale Krupp e Thyssen hanno riunito a decorrere dal 1° ottobre 1994 le rispettive attività nel comparto dei prodotti piatti di acciaio inossidabile. Non sono state invece trasferite a KTR le attività relative ad altri prodotti quali le lamiere magnetiche. Poiché KTR è controllata congiuntamente da Krupp e Thyssen, la quota di KAI detenuta da Krupp è passata, con il trasferimento a KTR, sotto il controllo congiunto di Krupp e Thyssen. Di conseguenza, Thyssen avrà anch'essa un'influenza decisiva sulle decisioni di KAI in merito alla politica aziendale di AST e controllerà AST congiuntamente a Krupp, Riva, Tadfin e Falck.

IMPRESA COMUNE AUTONOMA

(12) AST dispone delle risorse necessarie per esercitare tutte le funzioni di un'entità economica autonoma. Essa continuerà ad esercitare le attività finora svolte nel settore dell'acciaio inossidabile e negli altri mercati siderurgici. Essa vende il [...] della sua produzione di prodotti piatti di acciaio inossidabile e il [...] di quella di prodotti di lamiera magnetica direttamente agli utenti finali. Il resto viene venduto da distributori, comprese le società commerciali appartenenti al gruppo, e da agenti.

(13) AST fornisce, parzialmente sulla base di contratti esistenti, prodotti piatti di acciaio inossidabile anche a due società di distribuzione appartenenti ad alcune delle imprese acquirenti ; si tratta tuttavia di forniture poco rilevanti rispetto alle vendite totali di AST. Le forniture a società commerciali delle future società madri di AST ammontano, rispetto al totale di tutte le vendite, al [...] per i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo e all'[...] per le lamiere magnetiche. Vista l'entità relativamente modesta delle forniture alle società madri, non sussiste alcun dubbio sul fatto che AST sarà un'impresa comune pienamente autonoma.

ASSENZA DI COORDINAMENTO DEL COMPORTAMENTO CONCORRENZIALE

(14) AST è principalmente un produttore di prodotti piatti di acciaio inossidabile. Le imprese italiane che fanno parte del consorzio acquirente (Riva, Falck, Tadfin) non fabbricano tali prodotti, mentre Krupp e Thyssen hanno traferito tutta la loro produzione di prodotti piatti di acciaio inossidabile a KTR. Tra le future società madri di AST, quindi, una sola sarà attiva insieme alla stessa AST sul mercato dei prodotti piatti di acciaio inossidabile. È quindi da escludere un coordinamento rilevante.

(15) AST è anche un produttore di lamiere magnetiche. Anche delle società controllate da Krupp (Hoesch Hohenlimburg GmbH) e da Thyssen (EBG) fabbricano lamiere magnetiche. Le parti hanno tuttavia informato la Commisione che Krupp abbandonerà la produzione di lamiere magnetiche. Gli addetti saranno trasferiti alla EBG. Allo stesso tempo Krupp acquisirà una partecipazione di minoranza in EBG, inferiore al 25 %. Delle imprese italiane del consorzio soltanto Falck produce quantitativi relativamente modesti di lamiere magnetiche. Sul mercato delle lamiere magnetiche rimangono quindi soltanto Thyssen e Falck. Comunque, poiché la quota di mercato di Falck sul mercato dell'Europa occidentale (CE ed EFTA) è secondo le parti piuttosto modesta ([...]), ai fini della valutazione dell'eventualità che l'operazione abbia natura di cooperazione il rischio di coordinamento tra Thyssen e Falck è da considerare trascurabile.

(16) Secondo le parti, gran parte della loro produzione di prodotti piatti di acciaio inossidabile viene venduta direttamente dalle fabbriche agli utenti finali. Per i partecipanti all'operazione che producono prodotti piani di acciaio inossidabile si tratta di una quota sempre superiore al [...]. Il resto viene distribuito tramite società commerciali e centri di servizio. Le società commerciali svolgono una funzione di grossisti, in quanto acquistano all'ingrosso acciaio dai produttori, lo immagazzinano e lo rivendono in quantitativi più ridotti. I grossisti dispongono di propri impianti al servizio dei clienti, per esempio di macchine per il taglio di nastri di acciaio. I centri di servizio svolgono principalemente attività di lavorazione e trasformazione di materiali (ossia taglio, levigatura, trattamento della superficie, profilatura) per proprio conto e per conto terzi. Il materiale così lavorato viene poi consegnato ai committenti o in piccoli quantitativi a clienti che hanno bisogno di acquistare soltanto quantitativi limitati di prodotti. Per il commercio di prodotti siderurgici e per i servizi connessi hanno importanza decisiva la rapidità delle consegne e la vicinanza al luogo in cui le consegne devono essere effettuate. Pertanto gli effetti dell'operazione relativamente al mercato della distribuzione di acciaio inossidabile devono essere valutati a livello regionale. AST, per quanto riguarda la distribuzione, è presente soprattuto in Italia. Delle società madri della futura impresa comune solo Tadfin è attiva nel mercato italiano del commercio all'ingrosso di acciaio inossidabile. Non esiste pertanto un rischio di coordinamento rilevante.

(17) Una società controllata da AST, Tubificio di Terni, produce piccoli quantitativi di tubi saldati in acciaio inossidabile (tenore di cromo superiore al 13 %) e in acciaio legato (tenore di cromo inferiore al 13 %). Nessuna delle società madri produce tubi saldati, né di acciaio inossidabile né di acciaio legato. MHP, un'impresa comune di Krupp e Mannesmann Röhren, produce tubi di precisione di acciaio al carbonio e detiene una quota di mercato approsimativamente del [...]; Falck produce tubi non di precisione di acciaio al carbonio e la sua quota di mercato è pari approssimativamente al [...]. Comunque, i tubi saldati di acciaio inossidabile o legato da un lato e i tubi di acciaio al carbonio dall'altro appartengono a due mercati separati. I prodotti del primo gruppo sono utilizzati soprattuto nelle marmitte per auto, a causa della loro resistenza al calore e della loro durata. Per contro, i tubi di acciaio al carbonio sono usati principalmente nell'industria dell'arredamento e delle macchine utensili. Inoltre, vi sono differenze di prezzo sostanziali tra i diversi tipi di tubi : i tubi non di precisione costano circa 480 ECU/tonnellata, quelli di acciaio inossidabile 2 120 ECU/tonnellata. Va rilevato che il gruppo Tadfin vende tramite proprie società commerciali minime quantità di tubi saldati in acciaio inossidabile (valore : [...] milioni di ECU), ma queste attività di rilevanza economica relativamente ridotta non appartengono al mercato della produzione, ma al distinto mercato della distribuzione. Si deve quindi concludere che AST è attiva in mercati dei tubi diversi da quelli delle società madri, e non sussiste pertanto un rischio di coordinamento rilevante nel comparto dei tubi di acciaio.

(18) AST produce, attraverso una sua controllata (Titania SpA, semilavorati di titanio. Questi prodotti sono fabbricati anche da Deutsche Titan GmbH, una società facente capo alla Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG), controllata congiuntamente da Krupp, Thyssen e Klöckner che detengono ciascuna il 33 1/3 % delle azioni. Le altre società madri di AST non sono attive in questo settore. Non risulta quindi esservi un rischio di coordinamento rilevante.

(19) Un'altra società controllata da AST, Soc. delle Fucine Srl, produce pezzi lavorati mediante fucinatura libera. Si tratta di grandi prezzi di acciaio prodotti individualmente, di peso variabile da 0,5 a svariate centinaia di tonnellate. Anche VSG è attiva in questo mercato. Poiché nel settore non operano altre società madri di AST, non sussiste rischio di coordinamento.

(20) Inoltre, Fils SpA, una società controllata da AST, produce pezzi fucinati a stampo, ossia, a differenza dei fucinati liberi, non individualmente, ma in serie, formandoli in uno stampo. Pezzi fucinati a stampo sono prodotti anche da società controllate da Krupp (Gerlach Werke GmbH), da Thyssen (Thyssen Umformtechnik) e da Falck.

Il rischio di coordinamento appare tuttavia trascurabile, poiché Falck e AST controllano quote di mercato insignificanti e Krupp e Thyssen hanno quote di mercato inferiori al [...].

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

(21) L'operazione ha dimensione comunitaria. Il fatturato totale mondiale di tutte le imprese interessate nel 1993 è stato superiore a 5 miliardi di ECU (Krupp 10 600 milioni di ECU, Thyssen 17 305 milioni, Riva 1 247 milioni, Falck 369 milioni, Tadfin 58 milioni, AST 758 milioni di ECU).

(22) Krupp, Thyssen, Riva, Falck e AST hanno ciascuna un fatturato comunitario totale superiore a 250 milioni di ECU. Le cinque società non realizzano più di due terzi del loro fatturato comunitario totale all'interno di un solo e medesimo Stato membro.

V. MERCATI RILEVANTI

MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

(23) AST continuerà a produrre prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato tanto a caldo quanto a freddo e lamiere magnetiche laminate a freddo. Insieme questi due tipi di prodotti costituiscono circa il [...] della produzione totale di AST. I prodotti in acciaio inossidabile laminati a freddo e le lamiere magnetiche (entrambi di larghezza inferiore ai 500 millimetri) sono soggetti al trattato CE e ricadono pertanto nel campo d'applicazione del regolamento sulle concentrazioni. Sono inoltre soggetti al trattato CE i tubi saldati, i prodotti di titanio, i pezzi fucinati liberamente e quelli fucinati a stampo.

(24) La produzione di acciaio inossidabile si distingue dalla produzione di acciaio ordinario per l'aggiunta di cromo, nichel ed altri elementi di lega all'atto della fusione dell'acciaio, al fine di ottenere prodotti con particolari caratteristiche metallurgiche. Il cromo ed il nichel sono metalli quotati nelle Borse internazionali e le fluttuazioni dei loro prezzi sono più o meno parallele. Il prezzo del nichel influisce notevolmente sul prezzo dell'acciaio inossidabile, dato che incide fino al 30 – 35 % sul suo costo. Le fasi successive della produzione di acciaio inossidabile sono la laminatura a caldo e a freddo. I prodotti piatti di acciaio inossidabile sono fabbricati su laminatoi a caldo: la loro superficie non possiede caratteristiche comparabili a quelle dei prodotti laminati a freddo. I prodotti di acciaio inossidabile laminati a caldo vengono venduti anche agli utenti finali. Il successivo processo di laminazione a freddo è inteso a migliorare la qualità del materiale e a ridurre il suo spessore fino ad ottenere lo spessore richiesto.

FABBRICAZIONE DI PRODOTTI DI ACCIAIO INOSSIDABILE LAMINATO A FREDDO

(25) I prodotti di acciaio inossidabile laminato a freddo vengono utilizzati in una grande varietà di industrie che hanno bisogno di materiale con i seguenti requisiti:

— resistenza al calore, alla ruggine e agli acidi

— una superficie particolarmente liscia e lucida.

I requisiti specifici vengono determinati dall'uso cui è destinato il prodotto finale. Le principali applicazioni dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo, per i quali esistono standard internazionalmente riconosciuti, si trovano nell'industria degli elettrodomestici (durevoli), per esempio i « prodotti bianchi », nell'industria alimentare, nell'industria chimica, nell'industria automobilistica (scappamenti) e nell'industria dei beni strumentali.

(26) Secondo le parti, sussisterebbe un elevato grado di sostituibilità tra l'acciaio inossidabile laminato a freddo ed altri materiali quali l'acciaio al carbonio, l'acciaio rivestito (smaltato e rivestito di zinco), l'alluminio, la plastica e il vetro. Alcuni concorrenti interpellati della Commissione hanno confermato che sarebbe tecnicamente possibile sostituire l'acciaio inossidabile laminato a freddo con simili materiali. Altri concorrenti hanno per contro affermato che l'acciaio inossidabile laminato a freddo non è in linea di massima sostituibile, a causa della sua resistenza alla corrosione e delle sue proprietà igieniche, meccaniche e fisiche, nonché dei vantaggi in termini di costo derivanti dalla sua lunga durata di vita. A causa della sua relativa economicità, l'acciaio inossidabile laminato a freddo ha al contrario sostituito altri materiali. Il prezzo dell'acciaio inossidabile laminato a freddo sembra rappresentare il fattore più importante in tale sostituzione. Altri fattori che hanno contribuito al crescente uso di acciaio inossidabile laminato a freddo sono il favorevole rapporto tra durata e costo, disposizioni sempre più severe in materia di processi industriali e in materia ambientale e livelli igienici più elevati. Poiché inoltre molti acquirenti di acciaio inossidabile laminato a freddo hanno installato propri impianti di lavorazione per soddisfare le proprie specifiche esigenze, un passaggio a breve termine ad altri materiali non risulta possibile.

(27) Di conseguenza, i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo costituiscono un mercato del prodotto rilevante.

(28) Tutti i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo possono essere considerati appartenenti ad un unico mercato a causa dell'elevato grado di sostituibilità sul lato dell'offerta. In particolare una divisione in due mercati, l'uno per i prodotti di larghezza inferiore ai 500 millimetri, l'altro per quelli di larghezza superiore ai 500 millimetri, ossia una distinzione tra prodotti soggetti al trattato CE o al trattato CECA, non sarebbe corretta, in primo luogo perché si tratta di una divisione artificiale, giustificata dalla tecnologia di produzione esistente al tempo del trattato CECA (1951), che nel frattempo è mutata: oggi, infatti, si producono nastri larghi, che vengono poi tagliati per ricavarne i nastri di larghezza inferiore di cui si ha bisogno [1]. Secondo quanto dichiarato dalle parti tutti i maggiori produttori di prodotti piatti di acciaio inossidabile provvedono da soli a tagliare i nastri a larghezze inferiori ai 500 millimetri. Anche i centri di servizio effettuano il taglio di nastri larghi fino alla larghezza desiderata.

[1] Vedi decisione del 4 settembre 1992, caso n. IV/M.239, Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) Il mercato dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo non va suddiviso in due mercati separati, per l'acciaio austenitico e l'acciaio ferritico. Questi due tipi di acciaio inossidabile differiscono per la loro composizione chimica che conferisce loro proprietà specifiche. L'acciaio austenitico è più caro dell'acciaio ferritico, principalmente perché contiene nichel. Comunque, dato che entrambi i tipi di acciaio possono essere prodotti dagli stessi impianti, che in una o due settimane possono passare da un tipo di produzione all'altro, si può concludere che sono sostituibili dal lato della produzione e rientrano quindi in un unico mercato del mercato rilevante.

FABBRICAZIONE DI LAMIERE MAGNETICHE

(30) Le lamiere magnetiche sono caratterizzate da specifiche proprietà elettromagnetiche (conduttività e resistenza). Vengono utilizzate principalmente per la costruzione di grandi trasformatori, di motori elettrici, di alimentatori, di commutatori e di generatori di energia. Le lamiere magnetiche costituiscono un mercato del prodotto distinto.

Anche per le lamiere magnetiche, un tipo di lamiera laminata a freddo, il trattato CECA distingue tra lamiere di larghezza inferiore o superiore a 500 millimetri. Comunque, tra entrambi i tipi sussiste un grado elevato di sostituibilità dal lato dell'offerta. Come già rilevato per i prodotti piatti di acciaio inossidabile, i laminatoi possono produrre larghezze al di sotto o al di sopra dei 500 millimetri. Materiale di larghezza inferiore ai 500 millimetri può essere ricavato da pezzi più larghi.

(31) Le lamiere magnetiche devono essere ulteriormente distinte in materiale a grani orientati e materiale a grani non orientati. Dal punto di vista della domanda sussistono differenze tra i tipi di applicazione dei due materiali. Il materiale a grani orientati possiede una buona conduttività, una bassa perdita di potenza e un ridotto sviluppo di calore, mentre il materiale a grani non orientati è caratterizzato da una maggiore resistenza e di conseguenza da un maggiore sviluppo di calore.

Il materiale a grani orientati e quello a grani non orientati si distinguono inoltre per il diverso processo di produzione. Entrambi i tipi di materiale vengono decapati e laminati a freddo : la differenza si ha invece nel processo di ricottura, con il quale al materiale vengono conferite le proprietà elettromagnetiche auspicate. Poiché gli impianti necessari per fabbricare l'uno e l'altro tipo sono notevolmente diversi, i prodotti non sono sostituibili dal punto di vista della produzione : occorre quindi distinguere due diversi mercati, che comprendono rispettivamente le lamiere magnetiche a grani orientati e quelle a grani non orientati.

COMMERCIO DI PRODOTTI DI ACCIAIO INOSSIDABILE

(32) Come indicato sopra, il commercio di acciaio inossidabile costituisce un mercato distinto. Della produzione di acciaio inossidabile dell'Europa occidentale, circa il 30 – 40 % (queste cifre variano secondo i diversi concorrenti delle parti) viene venduto tramite grossisti o centri di servizio. Le lamiere magnetiche vengono prevalentemente vendute direttamente al cliente ; i grossisti e i centri di servizio non distribuiscono affatto lamiere magnetiche.

(33) Riassumendo, ai fini della presente analisi si possono distinguere i seguenti mercati del prodotto :

1. acciaio inossidabile piatto laminato a freddo
2. lamiere magnetiche a grani orientati
3. lamiere magnetiche a grani non orientati
4. commercio di prodotti in acciaio inossidabile.

Per quanto riguarda gli altri prodotti oggetto della concentrazione che rientano nel campo dell'applicazione del trattato CE, e quindi del regolamento sulle concentrazioni, e il cui mercato geografico rilevante è costituito dall'Europa occidentale non sussistono problemi sotto il profilo della concorrenza in quanto :

— soltanto AST è presente sul mercato dei tubi saldati con una minima quota di mercato ;
— per i pezzi fucinati liberamente e a stampo, la nuova entità disporrà di una quota di mercato pari al [...] e per i prodotti di titanio di circa il [...] (vedi punto 78).

IL MERCATO GEOGRAFICO RILEVANTE

Fabbricazione di acciaio inossidabile laminato a freddo

(34) Il mercato geografico per l'acciaio inossidabile laminato a freddo è l'Europa occidentale (CE e paesi EFTA). Gli scambi tra Stati membri e paesi EFTA non sono soggetti a dazi. Sebbene tutti i grandi produttori dispongano di quote di mercato elevate nei rispettivi paesi d'origine, c'è un intenso commercio sia tra gli Stati membri che tra la Comunità e i paesi EFTA. I costi di trasporto non sono elevati se paragonati al valore dei prodotti in questione (2 – 3 %). Non vi sono barriere di carattere giuridico o tecnico tra Stati membri e paesi EFTA.

(35) Il mercato geografico rilevante non è più ampio dell'Europa occidentale. Secondo le stime fornite dalle parti e da altri produttori, l'Europa occidentale, considerata globalmente, è rispetto ad altre zone di sbocco nel mondo il mercato più grande (con un volume di 1,9 milioni di tonnellate), seguita dall'America (1,3 milioni di tonnellate), l'Estremo Oriente compresa la Cina (1,2 milioni di tonnellate) e il Giappone (0,9 milioni di tonnellate). Le più importanti aree di produzione sono l'Europa occidentale, il Giappone e l'America. In Europa occidentale così come in Giappone la capacità disponibile è più elevata del consumo ; una cospicua parte della produzione dell'Europa occidentale come di quella giapponese viene esportata in altre zone del mondo. L'Europa occidentale ha esportato nel 1993 quasi il 30 % della sua produzione in altre aree del mondo. Circa il 9 % della produzione dell'Europa occidentale è stata esportata

in Estremo Oriente (compresa la Cina) e in America. Le esportazioni dall'Europa occidentale in Giappone sono di minima entità (700 tonnellate nel 1993).

(36) Le importazioni verso l'Europa occidentale dal resto del mondo sono molto basse. Esse ammontano a circa il 3 % dell'intero consumo dell'Europa occidentale e sono dovute principalmente ad alcuni produttori giapponesi, sudcoreani e sudafricani.

(37) I costi di trasporto che gravano sulle importazioni da paesi non dell'Europa occidentale corrispondono a circa il 4 – 6 % dei ricavi della vendita. Le importazioni da paesi non appartenenti allo Spazio economico europeo (SEE) sono soggette ad un dazio doganale del 6 %. Comunque, nel quadro dei negoziati del GATT, si sta attualmente trattando una riduzione dei dazi sui prodotti siderurgici con l'obiettivo di una riduzione lineare entro un periodo di dieci anni a partire dal 1995.

(38) Dall'istruttoria è emerso che il livello dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo differiscono notevolmente nelle diverse aree del mondo. Secondo i dati raccolti per il primo trimestre del 1994, rispetto a quelli dell'Europa occidentale i prezzi sono superiori del 20 – 29 % in America e del 30 – 48 % in Giappone, mentre quelli dell'Estremo Oriente (compresa la Cina) risultano inferiori di circa il 10 %.

(39) Anche se il livello dei prezzi in Europa occidentale dovesse aumentare sensibilmente, ad esempio del 5 %, non si può ritenere che questo aumento avrebbe come conseguenza un aumento delle importazioni dal Giappone, dall'Amercia o dall'Estremo Oriente, tenuto conto dei prezzi elevati esistenti in America e Giappone, dei dazi doganali e dei costi di trasporto. Non ci si possono attendere importazioni rilevanti neppure dall'Estremo Oriente, nonostante i prezzi più bassi ivi praticati, perché i produttori di questa zona dovrebbero aggiungervi i costi di trasporto e i dazi doganali e dovrebbero far fronte a domande di sconti da parte dei clienti per compensare la minore sicurezza di approvvigionamento — rispetto ai produttori dell'Europa occidentale — e la mancanza di servizi. Non sono neppure prevedibili importazioni sostanziali dai paesi dell'Europa occidentale.

(40) Le parti hanno sostenuto che le eccedenze di capacità in Sudafrica daranno luogo ad importazioni da questo paese verso l'Europa occidentale. Anche se il produttore sudafricano Columbus, interpellato dalla Commissione, ha confermato che aumenterà la sua capacità di produzione da qui al 1998, la sovraccapacità rimarrà relativamente bassa (circa 100 000 tonnellate). Le esportazioni dal Sudafrica non saranno unicamente dirette verso l'Europa occidentale, ma anche verso l'America e l'Estremo Oriente. Inoltre, i produttori sudafricani si troveranno di fronte ai medesimi problemi dei produttori dell'Estremo Oriente relativamente alla minore affidabilità in termini di approvvigionamento e assistenza. Di conseguenza, è estremamente improbabile che le importazioni dal Sudafrica verso l'Europa occidentale faranno salire in misura sostanziale il tasso di importazioni nell'Europa occidentale.

(41) Tenuto conto di tutti questi elementi, il mercato geografico rilevante per i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo è l'Europa occidentale.

Fabbricazione di lamiere magnetiche

(42) La Commissione ha già constatato in una decisione [1] adottata a norma del trattato CECA, che il mercato geografico rilevante per le lamiere magnetiche a grani orientati è il mercato mondiale. I principali elementi che l'hanno indotta a tale conclusione sono l'importanza dei produttori americani e giapponesi, che controllano la tecnologia attraverso i brevetti che detengono, ed il notevole flusso di importazioni ed esportazioni su scala mondiale. Le importazioni nella Comunità da paesi terzi sono pari al 21 % del consumo del SEE. Questi fattori sussistono ancora oggi. Pertanto, il mercato delle lamiere magnetiche a grani orientati è mondiale.

(43) Per quanto riguarda le lamiere magnetiche a grani non orientati, le parti sostengono che il mercato geografico rilevante è almeno l'Europa occidentale, sebbene si tratti di un mercato che si sta sempre più internazionalizzando e si sta trasformando in un mercato mondiale. I dati disponibili al momento non sono tali da potere concludere che il mercato è più ampio dell'Europa occidentale, poiché le condizioni di concorrenza nelle tre principali aree di sbocco nel mondo — l'Europa occidentale, l'America del Nord e il Giappone — sono diverse. I costi di trasporto che dovrebbero sobbarcarsi i produttori non europei rappresentano l'8 – 12 % dei prezzi di vendita. La maggior parte delle importazioni sono soggette ad un dazio doganale del 6 %, le altre ad un dazio del 10 %. La riduzione dei dazi doganali è attualmente in corso di negoziazione nel quadro del GATT. Gli scambi tra l'Europa occidentale ed altre zone del mondo sono ridotti. Le esportazioni dall'Europa occidentale ad altre regioni del mondo non sono elevate (circa 5 % del consumo dell'Europa occidentale). Le importazioni da paesi terzi corrispondono soltanto al 4 % del consumo dell'Europa occidentale. Pertanto, il mercato geografico rilevante per le lamiere magnetiche a grani non orientati è costituito dall'Europa occidentale.

Commercio di prodotti in acciaio inossidabile

(44) I commercianti di prodotti siderurgici svolgono la funzione di grossisti: comperano l'acciaio dai produttori in grandi quantitativi, lo custodiscono in depositi e lo rivendono in piccole quantità ai clienti che hanno bisogno solo di quantitativi ridotti. Poiché la distribuzione di acciaio da parte

[1] Decisione del 19 dicembre 1988, Ugine-Cockerill Sambre.

dei grossisti e dei centri di servizio è effettuata a livello regionale, il mercato geografico rilevante è un mercato regionale. Poiché AST è attiva sul mercato del commercio di prodotti in acciaio inossidabile principalmente in Italia, l'impatto maggiore dell'operazione si produrrà in tale stato membro.

VI. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

PRODOTTI PIATTI DI ACCIAIO INOSSIDABILE LAMINATO A FREDDO

a) Caratteristiche del mercato

Osservazioni generali

(45) A differenza dell'acciaio ordinario al carbonio che viene considerato un prodotto maturo, l'acciaio inossidabile, compreso l'acciaio inossidabile piatto laminato a freddo, è ancora nella fase di espansione del suo ciclo. Grazie alle sue qualità intrinseche e ad un rapporto favorevole tra prezzo e prestazioni, l'acciaio inossidabile si presta a molti usi. La pressione crescente delle esigenze ambientali, spesso tradotte in requisiti di legge, ha portato a nuove applicazioni di questo materiale nel settore dell'energia e nell'industria automobilistica (marmitte). La domanda di acciaio inossidabile è stata stimolata dall'espansione dell'industria del « fast food » come pure dall'esigenza delle industrie di disporre di materiale igienico con una superficie che non lascia residui. Mentre dal 1950 la produzione dell'acciaio in generale è aumentata del 2,4 % all'anno, nello stesso periodo la produzione di acciaio inossidabile è aumentata del 5,8 % all'anno. Il ritmo di crescita è rallentato nel corso del tempo, come riflesso del processo di saturazione del mercato : tra il 1970 e il 1993, il tasso annuale di crescita è stato di circa il 3,8 %. Allo stesso tempo, sono cambiate le principali zone di consumo e produzione : fino alla metà degli anni sessanta la zona leader era l'America del Nord, in seguito l'Europa occidentale e poi il Giappone. Le aree di crescita odierne sono i nuovi paesi industrializzati, dove il tasso annuale di crescita si situa al 16 % circa. Alcuni produttori europei, oltre ad esportare, stanno investendo nel settore dell'acciaio inossidabile nelle aree importatrici nette (l'America e l'Asia orientale).

(46) Per i prossimi quattro anni si può ritenere, conformemente ad alcune previsioni di lungo periodo, che il consumo di acciaio inossidabile laminato a freddo nel mondo occidentale crescerà del 5 – 6 %, anche se secondo le parti il tasso di crescita del consumo nell'Europa occidentale nei prossimi quattro anni sarà solo del 3,8 % circa. Comunque, a causa dei tassi di crescita più elevati dei nuovi paesi industrializzati, il tasso di crescita nell'insieme del mondo occidentale sarà quello sopra indicato.

(47) Come il mercato dell'acciaio in generale, il mercato dell'acciaio inossidabile laminato a freddo è caratterizzato da forti oscillazioni per quanto riguarda la corrispondenza tra domanda e offerta. Le variazioni della domanda fanno sì che si crei sempre di nuovo una riserva di capacità di produzione inutilizzate. Il rallentamento della crescita economica mondiale negli ultimi tre-quattro anni ha portato ad un più ridotto aumento del consumo di acciaio inossidabile (con una notevole flessione nel 1993) e ha lasciato l'industria con più capacità del necessario.

Il consumo di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo ha registrato nel 1993 una contrazione del 6,7 % rispetto all'anno precedente. La diminuzione più forte si è verificata in Germania (13,4 %) e in Spagna (11,7 %). Questa situazione e il calo dei prezzi delle materie prime (in particolare del nichel) hanno portato negli ultimi anni ad una discesa dei prezzi. Le prospettive sono apparentemente mutate negli ultimi mesi del 1994 : la domanda è aumentata e vi sono indizi di un recupero dei prezzi.

Sovraccapacità

(48) Secondo i dati ufficiali della Commissione la capacità di produzione totale [1] di acciaio inossidabile laminato a freddo nel 1993 in Europa occidentale era di circa 3 000 000 di tonnellate [2], mentre il consumo è stato di circa 1 600 000 tonnellate e la produzione di 2 300 000 tonnellate. Le cifre relative al consumo per il 1990 (circa 1 700 000 tonnellate), il 1991 (circa 1 800 000 tonnellate) e il 1992 (circa 1 900 000) dimostrano che nel 1993 il consumo è diminuito in misura sostanziale. Quasi tutto il fabbisogno dell'Europa occidentale è coperto dai produttori dell'Europa occidentale. Una parte sostanziale della loro produzione — circa 700 000 tonnellate (pari al 30 % circa) — è stata esportata nel 1993 in altre regioni del mondo. Dalla differenza tra capacità e produzione risulta che oggi vi sono nell'Europa occidentale cospicue capacità eccedentarie.

(49) Secondo le stime dei produttori di acciaio inossidabile laminato a freddo, una certa sovraccapacità continuerà a sussistere fino al 1998 a causa sia della sovraccapacità già esistente sia della costruzione in Europa occidentale, da parte di produttori dell'Europa occidentale, di nuovi impianti produttivi con una capacità supplementare di 200 000 tonnellate. Secondo le stime dei concorrenti interpellati, lo scarto tra capacità e consumo nell'Europa occidentale ammonterà nel 1998 ad almeno 700 000 tonnellate.

[1] Per capacità si intende la produzione annua massima possibile, che può essere realizzata nell'anno considerato in condizioni lavorative normali.

[2] I concorrenti interpellati dalla Commissione stimano la capacità attuale a 2 800 000 tonnellate.

Offerenti e clienti nel mercato geografico rilevante

(50) In tale mercato operano, oltre a KTR e AST, le imprese Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox e ALZ. A concentrazione avvenuta, oltre a KTR ed AST, rimarrebbero cinque concorrenti verticalmente integrati e un'impresa che si limita ad effettuare la laminazione a freddo. Le importazioni ammontano a soltanto il 3 % del consumo di acciaio inossidabile laminato a freddo nell'Europa occidentale e provengono principalmente da alcuni produttori giapponesi (Nippon Steel, Daiclo Steel, Hitachi Metals), dal produttore sudcoreano Posco e dal produttore sudafricano Columbus.

(51) Vi sono due categorie di clienti: gli utenti finali, che appartengono a settori differenti (vedi considerando 25), da una parte, i grossisti e i centri di servizio, dall'altra. Gli utenti finali acquistano o grandi quantitativi direttamente dalle fabbriche oppure partite più modeste dai depositi che svolgono le tradizionali funzioni dei grossisti. Questi acquistano grandi quantitativi dalle fabbriche e rivendono per lo più partite più piccole ai clienti. Inoltre, i grossisti hanno propri impianti di lavorazione al servizio dei clienti: vi si effettuano operazioni quali il taglio longitudinale, la lucidatura e la pulitura. Queste attività vengono tradizionalmente svolte anche dai centri di servizio.

Quote di mercato

(52) Il consumo di prodotti di acciaio inossidabile laminato a freddo nell'Europa occidentale (CE più EFTA) nel 1993 è stato pari a circa 1 600 000 tonnellate. KTR, in cui Krupp e Thyssen hanno concentrato le loro attività nel settore dell'acciaio inossidabile, detiene il [20 % – 30 %] e AST il [10 % – 20 %] (1). A concentrazione avvenuta la quota di mercato totale delle parti sarebbe pari al [35 % – 45 %]. Il concorrente successivo in ordine di grandezza, Ugine, avrebbe una quota di mercato del [15 % – 25 %]. Gli altri cinque concorrenti hanno una quota di mercato rispettivamente del [10 % – 20 %], [inferiore a 10 %] (due di essi) e [superiore al 5 %]. Le importazioni rappresentano complessivamente il 3 %.

(53) Del totale delle capacità di produzione di acciaio inossidabile laminato a freddo nel 1993 nell'Europa occidentale, pari a circa 3 milioni di tonnellate, il [20 % – 30 %] (appartiene a Krupp e Thyssen assieme e il [10 % – 20 %] ad AST. In seguito alla concentrazione la capacità totale delle parti costituirebbe il [35 % – 45 %] della capacità totale nell'Europa occidentale. Per quanto riguarda la produzione, a Krupp e Thyssen assieme va attribuito il [20 % – 30 %] della produzione totale dell'Europa occidentale, ad AST il [10 % – 20 %]. La produzione dei partecipanti alla concentrazione rappresenterebbe il [35 % – 45 %] della produzione totale dell'Europa occidentale (e [un valore inferiore al 20 %] di quella mondiale).

(1) Quote di mercato secondo dati CECA.

b) Posizione dominante

aa) *Posizione dominante individuale*

(54) A concentrazione avvenuta le parti controlleranno insieme una quota di mercato del [35 % – 45 %]. Il fatturato complessivo di tutte le imprese partecipanti alla concentrazione ammonta a circa 30 miliardi di ECU e la loro produzione di acciaio raggiunge su scala mondiale i 17,6 milioni di tonnellate. Infine Thyssen detiene anche una quota del 33,3 % del produttore messicano di acciaio inossidabile Mexinox. Tuttavia non è da ritenersi che l'operazione di concentrazione progettata porterebbe all'instaurazione di una posizione dominante individuale che ostacolerebbe in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune. Sebbene la quota di mercato attribuibile ad AST, l'impresa comune risultante dalla concentrazione, sia pari ad oltre il doppio della quota di mercato del concorrente più vicino, Ugine, va considerato che l'impresa comune dovrà fronteggiare concorrenti agguerriti e dotati di cospicue risorse finanziarie quali Usinor, British Steel e Acerinox, che dispongono di quote di mercato considerevoli, di grandi capacità di produzione e di attività di ricerca e sviluppo.

Concorrenza effettiva

(55) Ugine, il secondo produttore sul mercato in ordine di grandezza (quota di mercato = [15 % – 25 %]), appartiene al gruppo Usinor Sacilor, che è il più importante produttore europeo di acciaio e il secondo del mondo (con una produzione mondiale di acciaio di 21 milioni di tonnellate). Il suo fatturato, realizzato quasi interamente nel settore siderurgico, ammonta a 12,7 miliardi di ECU. Ugine controlla il [15 % – 25 %] del totale delle capacità di produzione di acciaio inossidabile laminato a freddo dell'Europa occidentale. L'impresa dispone di considerevoli capacità inutilizzate, grazie alle quali potrebbe vanificare un eventuale tentativo della nuova entità risultante dalla concentrazione di aumentare i prezzi riducendo la produzione. Viste le sue dimensioni e considerato che essa non produce acciaio inossidabile solo in Europa, Ugine va considerata come un'impresa con una posizione molto forte in termini di risorse finanziarie disponibili per gli investimenti, ricerca e sviluppo e organizzazione di vendita. Proprio nel settore dell'acciaio inossidabile la ricerca e sviluppo riveste particolare importanza (2). Infine, il carattere internazionale di Usinor rafforza la sua posizione anche

(2) La spesa annuale per la ricerca e sviluppo, in percentuale rispetto alle vendite totali, di Ugine è la più elevata tra quelle di tutti gli altri concorrenti interpellati dalla Commissione.

sul mercato rilevante : Usinor controlla J & L, il più grande produttore di acciaio inossidabile laminato a freddo negli Stati Uniti e detiene una partecipazione del 21 % nel principale produttore tailandese di acciaio inossidabile laminato a freddo, Thainox.

(56) Avesta Sheffield, il terzo concorrente in ordine di importanza dell'Europa occidentale, con una quota di mercato del [10 % – 20 %], è controllata da British Steel, plc, il secondo produttore europeo di acciaio (a livello mondiale la sua produzione di acciaio ammonta a 12 milioni di tonnellate). Il fatturato mondiale di British Steel è pari a 6,4 miliardi di ECU, dei quali 5,5 miliardi attribuibili alle attività nel settore dell'acciaio. Avesta Sheffield è nata da una concentrazione tra produttori britannici e svedesi di acciaio inossidabile. Avesta intende aumentare le sue capacità di produzione nell'Europa occidentale.

(57) Il concorrente successivo più importante, Acerinox (quota di mercato [inferiore al 10 %]), è entrato in questo settore solo recentemente. Si tratta di una società costituita nel 1974, che dispone di impianti di produzione moderni ed è conosciuta per i bassi costi e la notevole redditività. Acerinox ha conseguito un fatturato mondiale di 600 miliardi di ECU, realizzati soprattutto nel settore dell'acciaio inossidabile. Essa ha di recente acquisito il controllo esclusivo del produttore statunitense di acciaio inossidabile North American Stainless, che precedentemente era un'impresa comune con il produttore americano Armco. I due principali azionisti di Acerinox, Nisshin Steel con il 9,66 % e Nissho Iwai con il 7,7 %, sono giapponesi ed uno di essi, Nisshin Steel, è il secondo produttore giapponese di acciaio inossidabile. Quattro dei nove membri del consiglio di amministrazione di Acerinox sono giapponesi. Acerinox ha di recente deciso di aumentare le sue capacità in Europa (come pure negli Stati Uniti). Acerinox detiene inoltre il 33 % di Merinox, il produttore messicano di lamiere laminate a freddo, in cui Thyssen detiene anch'essa una partecipazione dello stesso ordine. Acerinox esporta una quota mediamente più alta, rispetto ai suoi concorrenti, della sua produzione di acciaio inossidabile laminato a freddo al di fuori dell'Europa e dispone inoltre in misura considerevole di capacità inutilizzate.

(58) Il concorrente finlandese Outokumpu Polarit (quota di mercato = [inferiore al 10 %]) dispone, come Acerinox, di impianti di produzione assai moderni dedicati unicamente alla produzione di acciaio inossidabile laminato a freddo. Inoltre, Outokumpu è l'unico produttore dell'Europa occidentale in grado di produrre materie prime (ferrocromo e nichel) per la fabbricazione dell'acciaio inossidabile. Pertanto, essa non subisce le conseguenze delle variazioni dei prezzi mondiali di queste materie prime (vedi considerando 24). Il suo fatturato mondiale ammonta a 2,6 miliardi di ECU. Outokumpu intende aumentare la sua capacità di produzione di acciaio inossidabile laminato a freddo nell'Europa occidentale.

(59) ALZ (quota di mercato = [superiore al 5 %]) ha effettuato negli ultimi anni cospicui investimenti che hanno accresciuto la sua competitività sul mercato rilevante. ALZ appartiene al gruppo ARBED, che è uno dei massimi produttori europei di acciaio ed ha un fatturato di circa 5 miliardi di ECU. L'acquisizione di Klöckner da parte di ARBED (la produzione mondiale di acciaio del nuovo gruppo è di 10 milioni di tonnellate) tornerà a beneficio anche di ALZ, dato che Klöckner dispone di moderni impianti di laminazione a caldo.

(60) Acerinox, Outokumpu e ALZ hanno aumentato la loro quota sul mercato dell'Europa occidentale negli ultimi anni dal 15 % circa nel 1980 al 25 % circa nel 1993, a spese dei maggiori produttori europei.

(61) I prezzi dell'acciaio inossidabile laminato a freddo sono diminuiti sensibilmente nel periodo compreso tra il 1990 e il primo semestre del 1994. In base ai dati raccolti presso i produttori, i loro prezzi per il prodotto più venduto — acciaio inossidabile laminato a freddo AISI 304 (DIN4301) — sono mediamente diminuiti, in quel periodo, di circa il 19 %. Tra il 1990 e il 1992 il consumo dell'Europa occidentale è aumentato da 1 758 000 tonnellate a 1 907 000 tonnellate per poi diminuire nel 1993 fino a 1 600 000 tonnellate. È tuttavia degno di nota che il prezzo sia diminuito in media del 9 % persino in un periodo in cui la domanda era ancora in aumento. Questo è un chiaro segnale dell'esistenza di una concorrenza sui prezzi in questo mercato.

(62) Si può ritenere che la concorrenza sui prezzi continuerà a sussistere anche dopo la concentrazione. Come indicato in precedenza, sul mercato dell'Europa occidentale continueranno, almeno nel medio termine, a sussitere delle sovraccapacità. In base alle cifre relative alla capacità e alla produzione nel 1993, i cinque concorrenti della nuova entità nata dalla concentrazione detenevano insieme capacità inutilizzate pari a più di 270 000 tonnellate, di cui oltre 200 000 nelle mani dei tre più importanti concorrenti delle parti. Supponendo che la nuova entità aumentasse i prezzi, i concorrenti sarebbero facilmente in grado di reagire al rialzo dei prezzi aumentando la loro produzione al fine di ampliare le loro quote di mercato con vendite più elevate. Inoltre va considerato che i produttori di acciaio inossidabile laminato a freddo dell'Europa occidentale esportano una quota consistente della loro produzione verso altre regioni del mondo. I cinque concorrenti esportano nell'insieme quasi 100 000 tonnellate verso il Sud-Est asiatico, una zona in cui il livello dei prezzi è inferiore del 10 % a quello dell'Europa occidentale. Se la nuova entità dovesse aumentare i prezzi, particolarmente in periodi di domanda crescente, i concorrenti sarebbero indotti a riversare le vendite attualmente effettuate nel Sud-Est asiatico verso l'Europa occidentale, al fine di ottenere ricavi più elevati.

(63) Si può ritenere che, almeno nel medio termine, i concorrenti della nuova entità continueranno a disporre di capacità inutilizzate. Come già spiegato, è altamente probabile che nell'Europa occidentale continueranno a sussistere sovraccapacità per i prossimi quattro anni. I produttori dell'Europa occidentale non chiuderanno capacità durante questo periodo ; come è già accaduto nel passato, essi tenteranno piuttosto di esportare in paesi terzi la parte della loro produzione non collocabile sul mercato europeo. Il fatto che almeno tre concorrenti europei intendano anzi accrescere nei prossimi quattro anni le loro capacità di circa 200 000 tonnellate dimostra che la tendenza è quella di aumentare piuttosto che di ridurre la capacità.

Concorrenza potenziale

(64) Le parti hanno inoltre sostenuto che nei prossimi anni i produttori dell'Europa occidentale dovranno far fronte ad una forte concorrenza da parte di produttori dell'Estremo Oriente e dell'Europa dell'Est. In particolare i produttori a basso costo siti in Taiwan, nella Corea del sud, nella Repubblica popolare cinese e in Tailandia starebbero aumentando notevolmente la loro capacità di produzione, tanto che, nonostante la crescita del consumo anche in queste zone, vi sarà nel 1997 una capacità eccedentaria di 500 000 tonnellate. Poiché i produttori dell'Estremo Oriente producono a costi inferiori di quelli dei produttori dell'Europa occidentale, secondo le parti potrebbero potenzialmente essere riversate sul mercato europeo 500 000 tonnellate di acciaio inossidabile laminato a freddo.

(65) L'istruttoria della Commissione non ha confermato la verosimiglianza di questo tipo di evoluzione. I concorrenti interpellati dalla Commissione si sono detti convinti che, conformemente alle previsioni a lungo termine degli esperti, nei prossimi quattro anni non vi sarà una situazione di sovraccapacità nell'Estremo Oriente. Di conseguenza, i produttori dell'Estremo Oriente saranno interessati ad esportare acciaio inossidabile laminato a freddo nell'Europa occidentale solo se potranno realizzarvi ricavi superiori a quelli ottenuti nei loro mercati d'origine. Ma questo è da escludere : sebbene il livello dei prezzi nell'Estremo Oriente sia inferiore a quello dell'Europa occidentale, i produttori dell'Estremo Oriente devono far fronte ai costi di trasporto e ai dazi doganali e devono in pratica offrire sconti sostanziali al fine di compensare l'incertezza degli approvvigionamenti e la mancanza di assistenza.

(66) I clienti e i concorrenti interpellati dalla Commissione ritengono che i produttori dell'Europa dell'Est di acciaio inossidabile laminato a freddo non siano in grado di soddisfare le esigenze dei clienti dell'Europa occidentale in fatto di qualità, affidabilità delle forniture e servizio. Le importazioni da questi paesi sono sì aumentate, ma il loro volume complessivo rimane limitato. Secondo i clienti e concorrenti interpellati, passeranno ancora dai cinque ai dieci anni prima che i produttori dell'Europa dell'Est raggiungano i livelli occidentali. L'esattezza di queste previsioni dipende principalmente dal momento in cui verranno effettuati i necessari investimenti negli impianti dell'Europa dell'Est. Tuttavia non è indispensabile giungere a conclusioni definitive in merito al momento e alla misura in cui i produttori di acciaio inossidabile laminato a freddo dell'Europa dell'Est opereranno sul mercato rilevante (si rinvia, a questo proposito, alle considerazioni di cui ai considerandi da 55 a 63).

Conclusioni

(67) La concentrazione aumenterà il grado di concentrazione su un mercato già concentrato. La nuova entità nata dalla concentrazione deterrà una quota di mercato elevata ([35 % – 45 %]) sia sul mercato dell'Europa occidentale che nello Stato membro con il consumo più elevato di acciaio inossidabile laminato a freddo (la Germania).

Tuttavia l'operazione, pur accrescendo sostanzialmente il grado di concentrazione del mercato dell'Europa occidentale, non creerà né rafforzerà sul mercato dell'acciaio inossidabile laminato a freddo una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso. Nonostante l'elevata quota di mercato, la nuova entità sorta a seguito della concentrazione dovrà fare fronte a concorrenti potenti, per lo più attivi in quasi tutti i settori della siderurgia, come Usinor, British Steel, Acerinox, Outokumpu e Arbed, che detengono quote di mercato rilevanti e dispongono di ingenti risorse finanziarie che consentono loro di effettuare gli investimenti necessari per tenere testa alla nuova entità. Ancora più importante è il fatto che i concorrenti hanno a disposizione capacità inutilizzate di produzione di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminato a freddo. Considerando che già negli ultimi anni si è assistito ad una forte concorrenza sui prezzi, si può ritenere che anche a concentrazione avvenuta i concorrenti rimanenti saranno in grado di contrastare efficacemente aumenti ingiustificati dei prezzi da parte della nuova entità. In tal caso, infatti, i concorrenti possono utilizzare le loro capacità eccedentarie per aumentare la produzione e offrire i loro prodotti a prezzi inferiori al fine di ampliare le loro quote di mercato a spese della nuova entità.

bb) *Posizione dominante collettiva*

(68) La nuova entità risultante dalla concentrazione e il più forte concorrente, Ugine, deterranno insieme una quota di mercato pari al [55 % – 70 %] nell'Europa occidentale. Le cinque prime imprese sul mercato ne controllerebbero addirittura il 90 %. Questo non significa però che in futuro queste due o cinque società dominerebbero insieme il mercato stesso. Una posizione dominante congiunta della nuova entità e di Ugine verrebbe vanificata dal fatto che questo ipotetico duopolio dovrebbe fare fronte alla concorrenza proveniente da Avesta, Acerinox, Outokumpu e ALZ. Tutte queste imprese dispon-

gono di considerevoli risorse finanziarie e di significative riserve di capacità per la produzione di prodotti di acciaio inossidabile laminato a freddo. All'ipotesi di una posizione dominante collettiva del gruppo più ampio composto dalla nuova entità, Ugine, Avesta, Acerinox e Outokumpu si oppone il fatto che le quote di mercato di queste imprese sono assai diverse, il che rende piuttosto difficoltoso un comportamento parallelo. Va inoltre considerato che il mercato dell'acciaio inossidabile laminato a freddo è ancora in crescita, con tassi di espansione del 4 % circa. In un simile mercato è verosimile che i concorrenti metterebbero in azione le loro capacità inutilizzate qualora la nuova entità dovesse aumentare i prezzi. A questo proposito va rilevato che, secondo i dati ufficiali della CECA per il 1993, le eccedenze di capacità dei concorrenti erano pari ad oltre il doppio di quelle della nuova entità e questo rapporto dovrebbe rimanere invariato anche nel prossimo futuro. La trasparenza del mercato non sembra elevata, visto che i fornitori hanno a che fare con un gran numero di clienti fortemente differenziati dal punto di vista delle dimensioni e del fabbisogno (vedi considerando 51). Infine si deve tenere presente che le società principali perseguono strategie industriali differenti a livello mondiale, come dimostrato dal fatto che le loro attività fuori dell'Europa variano notevolmente da un'impresa all'altra. Non esiste quindi una base sufficientemente solida per un comportamento parallelo sotto il profilo concorrenziale.

PRODUZIONE DI LAMIERE MAGNETICHE A GRANI ORIENTATI

(69) Su questo mercato la concentrazione ridurrà il numero dei concorrenti europei da quattro a tre. Ma poiché si tratta di un mercato mondiale, nel quale l'impresa leader è la giapponese Nippon Steel, è da escludere che ne derivi una posizione dominante. Anche a livello europeo, l'entità derivante dalla concentrazione, con una quota di mercato del [25 % – 35 %], si troverà a competere con Ugine, che ha una quota di mercato leggermente superiore.

PRODUZIONE DI LAMIERE MAGNETICHE A GRANI NON ORIENTATI

Concorrenza effettiva

(70) La nuova entità deterrà, a concentrazione avvenuta, una quota di mercato cospicua ([30 % – 40 %]), ma sul mercato dell'Europa occidentale vi sono altri importanti concorrenti. I due concorrenti seguenti in ordine di grandezza, EES e Ugine, detengono quote di mercato del [15 % – 25 %] e del [10 % – 20 %], mentre gli altri sei concorrenti detengono quote inferiori al 10 %.

(71) EES appartiene al gruppo British Steel, il secondo produttore europeo in ordine di importanza. EES è il risultato di un raggruppamento nel 1991 tra produttori svedesi e britannici. La razionalizzazione seguita alla concentrazione ha consentito di ridurre i costi di produzione, di ampliare la gamma di prodotti e di sviluppare con successo nuovi prodotti.

(72) Il secondo concorrente in ordine di importanza, Ugine, appartiene al gruppo Usinor-Sacilor. Nel comparto delle lamiere magnetiche in particolare, la forza di Ugine consiste nel fatto che essa offre una gamma completa di prodotti e dispone di impianti per tutti i possibili processi produttivi.

(73) Tra i concorrenti più piccoli, si distingue Voest Alpine (Austria), un attivo concorrente che ha aumentato costantemente la sua quota di mercato negli ultimi anni.

(74) Poiché la maggior parte delle vendite di lamiere magnetiche vengono effettuate direttamente dal produttore al cliente, i concorrenti non sono condizionati dall'esistenza di una rete commerciale che possa essere eventualmente controllata dalle parti. Anche i concorrenti potenziali possono entrare sul mercato abbastanza facilmente vendendo i loro prodotti direttamente al consumatore finale. I costi di trasporto nell'Europa occidentale ammontano, secondo le stime delle parti e dei concorrenti, soltanto al 2 – 5 % del costo totale del prodotto e non costituiscono un ostacolo significativo per la concorrenza sul mercato europeo.

(75) Gli acquirenti di lamiere magnetiche a grani non orientati dispongono di un considerevole potere di negoziazione. Secondo quanto dichiarato dalle parti, tra il 40 e l'80 % delle vendite di lamiere magnetiche di ciascun concorrente vanno a soli cinque clienti. I clienti sono per lo più grandi produttori internazionali di motori, generatori, trasformatori ed elettrodomestici. Una grande parte della domanda è costituita da imprese intermedie che tagliano l'acciaio in pezzi più piccoli per poi rivenderlo agli utenti finali. Queste società dispongono anch'esse di un considerevole potere di negoziazione a causa dei grandi quantitativi che comprano dai produttori.

(76) In queste condizioni, la proposta concentrazione non darà luogo ad una posizione dominante sul mercato delle lamiere magnetiche a grani non orientati.

COMMERCIO DI PRODOTTI DI ACCIAIO INOSSIDABILE

(77) Poiché AST opera, tramite le società da essa controllate, sul mercato dell'acciaio inossidabile laminato a freddo principalmente in Italia, l'impatto maggiore dell'operazione si avrà in questo paese. L'istruttoria della Commissione ha evidenziato che nelle diverse aree regionali italiane operano numerosi grossisti indipendenti e centri di assistenza che offrono acciaio inossidabile di diversi produttori. La maggioranza dei grossisti e centri di assistenza italiani interpellati dalla Commissione ha dichiarato di non sentirsi minacciata dall'operazione progettata. Inoltre la maggior parte dei concorrenti delle parti dispone di propri grossisti e centri di assistenza in Italia. Comunque, depositi e centri possono essere costituiti con relativa facilità e senza dover investire cospicui capitali. Non soltanto i concorrenti, ma anche altri operatori potrebbero entrare su questo mercato, che non presenta forti ostacoli all'entrata. Pertanto, la concentrazione non darà luogo ad una posizione dominante sui mercati regionali italiani della distribuzione di prodotti di acciaio inossidabile.

PRODUZIONE DI PRODOTTI DI TITANIO

(78) Sul mercato dell'Europa occidentale dei prodotti di titanio, la quota di AST è all'incirca [inferiore al 10 %] e quella di Krupp [inferiore al 10 %]. Ne consegue che la quota di mercato combinata sarà di circa [10 % – 20 %]. Il concorrente principale (IMI) controlla all'incirca il [15 % – 25 %] del mercato; Krupp e AST insieme occuperanno quindi il secondo posto. In queste condizioni, la concentrazione non porterà ad una posizione dominante sul mercato dei prodotti di titanio.

VII. VALUTAZIONE COMPLESSIVA

(79) La Commissione è pertanto giunta alla conclusione che la concentrazione progettata non crea né rafforza una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effetiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La progettata acquisizione della Acciai Speciali Terni SpA da parte delle società Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfin SpA e FI.RE. Finanziaria è dichiarata compatibile con il mercato comune e con l'accordo SEE.

Articolo 2

Sono destinatari della presente decisione:

Acciai Speciali Terni SpA (AST)
Viale B. Brin, 218
I-05100 Terni
c.a. Enrico Rossi
Telefax: (39-744) 401 938

FI.RE. Finanziaria SpA
Viale Certosa, 249
I-20157 Milano
c.a. Giuliano Carugati
Telefax: (39-2) 380 031 47

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
Altendorfer Straße 103
D-45143 Essen
c.a. Dott. Ringleb
Telefax: (49) 201 188 2233

FAR Acciai Srl
Via Privata Maria Teresa, 8
I-20121 Milano
c.a. Dott. Gianpaolo Pozzi
Telefax: (39-2) 865 836

Acciaierie e Ferriere Lombarde Falck
Via Giorgio Enrico Falck, 63
I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
c.a. Mario Castellaneta
Telefax: (39-2) 24 903 803

Tadfin SpA
Corso di Porta Nuova, 13/15
I-20121 Milano
c.a. Giovanni Lombardo
Telefax: (39-2) 654 884

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg
c.a. Dott. Alexander Reuter
Telefax: (49) 203 522 8675

KAI Italia Srl
Via Milanese, 20
I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
c.a. Dott. Luigi Agarini
Telefax: (39-2) 654 884

Fatto a Bruxelles, il 21 dicembre 1994.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione